

Séminaire « Contrat de Performance »

DE LA VISION AUX PLANS D' ACTIONS

DOCUMENT CONFIDENTIEL

SARL au capital variable de 20.000 Euros
Code NAF 7022Z
RCS Toulouse 504 603 416
SIRET 504 603 416 00018
N° de déclaration d'activité formation :
73310565931

DEKADES Conseil
8, rue Eric Tabarly
31320 PECHABOU
Tél. : 06 26 48 20 81

Objectifs / Valeur Ajoutée

La mise en place et le partage d'une Vision et d'objectifs est d'abord une bonne pratique de management qui permet :

- De donner du sens
- De définir les priorités de la période et donc de concentrer les énergies
- D'assurer l'alignement et la cohérence entre la Vision et les actions quotidiennes de l'équipe

Par ailleurs, un travail de réflexion sur le métier et ses facteurs clés de succès ainsi que sur les comportements clés qui font réussir, permet aux managers de

- Confirmer que l'application des bonnes pratiques et des bons comportements mène aux résultats
- Faire porter leur exigence sur ces aspects (respect des bonnes pratiques et des bons comportements) plutôt que sur le résultat final, ce qui leur permet de mieux gérer la motivation de leurs équipes.

Description de l'intervention

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants (d'entreprise ou de service) et leurs équipes.

SITUATIONS CIBLES

Difficultés à mettre en place des objectifs réalistes, alignés avec la Vision.

Difficultés à générer une cohésion d'équipe autour d'un plan.

Difficultés à prioriser les actions qui mènent à la Vision.

Situation de crise dans la performance ou le fonctionnement de l'organisation.

PRE-REQUIS

La Préparation : Le manager principal ou l'équipe de management doivent faire un travail préalable de réflexion et de formalisation sur la Vision, la Feuille de Route et le Contrat de Performance.

Ce travail peut faire partie de la prestation DEKADES.

Le choix du moment : Ce type de séminaire nécessite une certaine disponibilité des esprits. Attention à choisir le moment favorable.

Contenu

Le consultant intervient à la demande d'une partie prenante (en général le management) pour préparer et animer une journée de séminaire Contrat de Performance.

Le consultant respecte une démarche et un code de déontologie assurant la confidentialité des échanges individuels et collectifs. Ainsi, les acteurs sont en confiance et comprennent l'objectif positif de la co-définition des objectifs et des plans d'actions.

Par ailleurs, le consultant joue un rôle de facilitateur et s'assure que les objectifs de la journée, tels que définis avec la ou les parties prenantes sont bien atteints.

Livrables

A la fin du séminaire, l'équipe doit disposer d'une Vision commune traduite dans une Feuille de Route détaillant les étapes clés menant à la Vision. De plus, l'équipe dispose des chiffres clés, de l'identification des 3 fondamentaux du métier, de l'identification de 3 comportements clés de succès et de la clarification des Plans d'actions majeurs permettant de réaliser la première étape de la Feuille de Route.

Ce séminaire sera précédé d'une journée de préparation de l'équipe d'encadrement pour construire et partager Vision, Feuille de Route, Chiffres clés, Fondamentaux du métier et des comportements et identifier les Plans d'actions majeurs.

L'intervention débouchera sur la production des livrables suivants :

- Support de préparation pour acquérir une méthode de travail individuelle et commune et pouvoir la réutiliser dans d'autres réunions.
- Un document formalisant la Vision et la Feuille de Route
- Le Contrat de Performance (document intégrant mission à l'échéance, Chiffres clés, Fondamentaux métiers, et Comportements Clés de Succès).
- Les Plans d'Actions Majeurs
- Des suggestions de DEKADES sur les éléments de structuration à mettre en place.

Démarche Type

L'intervention se déroule en trois temps :

1. Préparation : Intégrant un travail préalable des parties prenantes puis la réalisation par chaque participant au séminaire d'un travail de réflexion (support de préparation).
2. Journée de séminaire Equipe.
3. Fourniture des livrables dans la semaine qui suit le séminaire.

Lors de la journée de séminaire, nous proposons de faire parcourir à l'équipe les étapes suivantes :

- **Etape 1 : Partager la Vision du futur.**
Cette partie aura été préparée les parties prenantes et le consultant Dekades et sera présentée le jour du séminaire. La Vision fait alors l'objet d'échanges explicatifs et potentiellement de quelques ajustements. Lorsque la Vision est finalisée, il peut être proposé à chaque participant de se positionner en termes de niveau de compréhension et d'adhésion.
- **Etape 2 : Prise de conscience / partage des évolutions de l'environnement.**
L'idée est, au travers d'une restitution du travail de préparation (analyse de type SWOT) effectué par chacun des participants, d'identifier toutes les évolutions de l'environnement (y compris les signaux faibles) et de partager l'analyse de leurs impacts pour l'entreprise.
Lorsque l'image des évolutions du marché est nette, il peut être proposé à chaque participant de se positionner en termes de niveau de conviction.
- **Etape 3 : Identification des Chiffres Clés de la période.**
Dans cette étape, l'équipe est invitée à réfléchir à la question suivante : Que représenterait pour nous une période réussie ?
Il s'agit d'une réflexion sur les objectifs chiffrés que l'on souhaite atteindre. Ils sont peu nombreux, facilement mesurables et permettent de concentrer les énergies.
- **Etape 4 : Identification des Facteurs Clés de Succès (FCS) et diagnostic.**
Dans cette étape, l'équipe est invitée à réfléchir à la question suivante : Dans ce nouvel environnement, quels sont les FCS pour réussir et pour progresser vers notre Vision.
Il s'agit d'une réflexion sur le métier et sur ses fondamentaux pour réussir. Les FCS sont peu nombreux mais ils sont décisifs.
Ce travail est le plus complexe mais également le plus productif d'énergie pour le groupe qui trouve les solutions pour réussir à nouveau.
Dans cette étape, chaque participant est invité à évaluer le niveau de maîtrise actuel de l'entreprise sur les FCS identifiés. L'objectif de ce diagnostic est que chacun mesure le chemin à parcourir.
- **Etape 5 : Identification des Comportements Clés de Succès (CCS) et diagnostic.**
Dans cette étape, l'équipe est invitée à réfléchir à la question suivante : Dans ce nouvel environnement, quels sont les CCS pour réussir et pour progresser vers notre Vision.
Il s'agit d'une réflexion sur le comportement et sur les bonnes habitudes à prendre pour réussir. Les CCS sont peu nombreux mais ils sont décisifs.
Dans cette étape, chaque participant est invité à évaluer le niveau d'adoption actuel de l'entreprise sur les CCS identifiés. L'objectif de ce diagnostic est que chacun mesure le chemin à parcourir.
- **Etape 6 : Les Plans d'actions ou Plans Majeurs.**
Pour mettre en place ou faire renaître les FCS et en faire des forces de l'entreprise, quels sont les Plans d'actions qu'il faut déployer avec les équipes ?
Cette étape permet de sortir avec des engagements de chaque manager et une idée très concrète des actions à mettre en place à court terme.

Engagements de services

DEKADES intervient dans le cadre d'un forfait et en engagement de moyens. C'est-à-dire que nous mettons tous les moyens en place pour aboutir au résultat du séminaire, à savoir, la formalisation du Contrat de Performance.

Profil des intervenants potentiels

Marion WIND

L'intervenante dispose d'une formation pluridisciplinaire et d'une expérience de près de 10 ans dans le domaine du management, des projets, de la formation et du conseil :

Formations :

- Ingénieure de l'ECE Paris.
- Etudes à la Concordia University de Montréal et à l'University of Oslo.

Expériences / Compétences :

- Manager d'équipes de 3 à 15 personnes (5 ans).
- Consultante en Management et en Organisation
- Experte certifiée de référentiels méthodologiques tels que Scrum, TOGAF, ITIL, et PRINCE2.
- Formatrice : Gestion de Projet, Management d'équipe...

Réalisations :

- Auteure contributrice du référentiel ToolKit 4 Manager.

Alain WIND

L'intervenant dispose d'une formation pluridisciplinaire et d'une expérience de plus de 25 ans dans le domaine du management, des projets, de la formation et du coaching :

Formations :

- Ingénieur de l'ENSAIA de Nancy.
- MBA Management Consulting de TBS (Ecole de commerce de Toulouse). Formation sur 18 mois.
- DU Coaching de L'IAE de Toulouse. Formation sur 12 mois.

Expériences / Compétences :

- Manager d'équipes de 5 à 700 personnes (25 ans).
- Consultant en Management et en Organisation
- Expert certifié de référentiels méthodologiques tels que ISO 9001, ITIL, eSCM, PRINCE2 et SCRUM
- Formateur
- Enseignant en école de commerce (DSCG et Mastères)
- Coach professionnel

Réalisations :

- Auteur du référentiel ToolKit 4 Manager.
- Auteur et animateur d'un blog sur le management : howtobecome-manager.fr



Références

SOCIÉTÉ	Projets	Date
1. OSIATIS	<ul style="list-style-type: none"> • Audit de situation d'un service de 80 personnes. • Déploiement des référentiels ISO 9000 et ITIL comme support à l'offre d'infogérance. • Définition d'une nouvelle organisation d'agence. • Déploiement d'un référentiel de management. • Déploiement du Contrat de Performance. 	2003
2. GETRONICS	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement du référentiel ITIL comme support à l'offre d'infogérance. • Définition d'une nouvelle organisation au niveau national. • Déploiement d'un référentiel de management. • Déploiement du Contrat de Performance. • Coaching de managers 	2006 à 2008
3. CHR D'ORLÉANS	<ul style="list-style-type: none"> • Audit de situation de la DSI. • Déploiement des référentiels ISO 9001 et ITIL (Service Delivery et Service Support) associé à la mise en œuvre d'un outil d'ITSM et à la réorganisation du HelpDesk. • Déploiement d'un référentiel de management d'équipe (ToolKit 4 Manager). Formation de l'ensemble des cadres de la DSI et training semestriel. • Déploiement du Contrat de Performance. • Coaching de manager. 	2008 à 2010
4. INTERACTIV	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement d'un référentiel de management d'équipe (ToolKit 4 Manager). • Déploiement du Contrat de Performance. • Mise en œuvre des référentiels ISO 9000, ITIL et PRINCE2. • Coaching de dirigeants. • Coaching de managers. 	2010 à 2011
5. CR MIDI-PYRÉNÉES	<ul style="list-style-type: none"> • Formation au référentiel ITIL. • Formation à la mise en œuvre du référentiel ITIL. • Application à la réalisation d'un Plan Projet de déploiement de processus selon le référentiel ITIL. • Déploiement du Contrat de Performance. 	2011
6. GROUPE OXYGEM	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement d'un référentiel de management d'équipe (ToolKit 4 Manager). • Mise en œuvre des référentiels ITIL et PRINCE2. • Animation du comité de direction sur différents thèmes (Vision, Projet d'entreprise, Stratégie, Valeurs, Entretiens individuels, Processus de délégation, ...) • Coaching de dirigeants. • Coaching de managers. 	2005 à 2016
7. INTERACTIV-GROUP	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement d'un référentiel de management d'équipe (ToolKit 4 Manager). • Formation de l'ensemble du personnel (50 personnes) au référentiel ITIL • Mise en œuvre des référentiels ITIL et PRINCE2. • Animation du comité de direction sur différents thèmes (Vision, Projet d'entreprise, Stratégie, Valeurs, Entretiens individuels, Processus de délégation, ...). • Coaching de dirigeants. • Coaching de managers. 	2014 à 2016

8. M6 WEB	<ul style="list-style-type: none"> • Déploiement d'un référentiel de management d'équipe (ToolKit 4 Manager). • Déploiement du Contrat de Performance. • Formation à la gestion de projet (SCRUM et PRINCE2). • Coaching de dirigeants. • Coaching de managers. 	Depuis 2014 et en cours
9. ELEPHORM	<ul style="list-style-type: none"> • Animation d'un séminaire de direction pour réaliser le Contrat de Performance 	2017
10. GROUPE ADVITAM	<ul style="list-style-type: none"> • Animation d'un séminaire de direction pour réaliser le Contrat de Performance. • Animation d'un séminaire d'équipe pour déployer le Contrat de Performance et les plans majeurs. • Déploiement d'un référentiel de management d'équipe (ToolKit 4 Manager). • Accompagnement sur la re-conception de l'organisation. • Coaching de managers. • Accompagnement de groupes de travail pour le déploiement du référentiel ITIL • AMOA pour l'externalisation de la Production Informatique. • Formation à la gestion de projets Agiles avec SCRUM (3 jours). 	En cours
11. MES OPINIONS	<ul style="list-style-type: none"> • Animation d'un séminaire de direction pour réaliser le Contrat de Performance. • Déploiement d'un référentiel de management d'équipe (ToolKit 4 Manager). 	2018
12. YPER	<ul style="list-style-type: none"> • Animation d'un séminaire de direction pour réaliser le Contrat de Performance. • Formation au référentiel de management d'équipe (ToolKit 4 Manager). 	2018
13. SCC	<ul style="list-style-type: none"> • Animation d'un séminaire de direction pour réaliser le Contrat de Performance. 	2018
14. EBS	<ul style="list-style-type: none"> • Animation d'un séminaire de direction pour réaliser le Contrat de Performance. 	2018