

1. OBJECTIFS

L'objectif est de diminuer et maîtriser les risques d'échecs en apportant aux dirigeants et cadres dirigeants des entreprises industrielles, les compétences nécessaires à surmonter les défis d'avenir.

Cette formation est orientée autour de problématiques du quotidien, en apportant aux participants les moyens de les placer dans un contexte à moyen long terme :

- Les techniques permettant de développer l'analyse stratégique et organisationnelle
- Les méthodes et les outils de déploiement de plans d'actions stratégiques dédiés

Aider les participants identifier quels peuvent être les résultats et les bénéfices de structurer le projet d'entreprise.

2. INFORMATIONS GENERALES

Public :

Dirigeants et cadres dirigeant de PME, membres de comités de direction.

Pré-requis:

Expérience dans les fonctions de dirigeant souhaitée.

Nombre de participants :

En groupe de 8 personnes.

Durée :

De 3 journées

3. METHODE PEDAGOGIQUE

Cette formation alterne apports théoriques, des exemples et des études de cas afin de permettre aux participants de mettre rapidement en pratique les concepts et les outils enseignés.

4. SUPPORTS

Support papier & numérisé reprenant les éléments présentées lors des sessions formelles en salle.

5. PROGRAMME

J1 : L'entreprise et son environnement

Décrire son entreprise et la positionner sur son marché actuel et futur

Première journée dédiée à la mise en perspective des activités quotidiennes de l'entreprise avec la prise en compte des forces internes et externes de l'environnement.

L'objectif est de repositionner ces préoccupations avec une vision à moyen-long terme.

-Environnement interne

Identifier les points forts et les zones de vigilances propres à l'entreprise

Organisation, type de management

Structure modèle de l'entreprise

Avantages compétitifs

Description de la chaîne de valeur et structure de coûts

Compétences, développement technique et technologique

Approvisionnements

- Environnement externe

Quelles sont les forces qui influent sur le développement de l'entreprise

Marché, environnement économique

Les concurrents directs, identifier les nouveaux

Les clients

Les fournisseurs, sous traitants et partenaires

Les produits de substitution

Innovations et technologie

Analyse organisationnelle

Définition des niveaux de diagnostic (*Entreprise, DAS, opérationnel, segmentation stratégique*) et préparation pour la journée suivante.

J2 Diagnostic et plan stratégique

Elaborer le plan stratégique pour préparer le déploiement tactique

Sur la base de l'étude des forces de l'environnement de l'entreprise (J1),

- Reprise des points importants de la première journée
- Présentation synthétique des études menées par chacun des participants
- Retour sur les difficultés rencontrées

Présentation de Questionnaires et de grilles de diagnostic par problématique (*Historique, volonté du dirigeant, RH, marketing, perception client, production et technologie achats,...*)

-Elaboration de questionnaires spécifiques "sur mesure".

Passer du diagnostic à l'élaboration d'un plan stratégique

Accompagnement par des exemples et sur la base des diagnostics de chaque participant à la clarification des objectifs et des enjeux à la définition de plan stratégiques adaptés.

Les orientations stratégiques

- Consolidation
- Développement produits
- Développement marchés
- Diversification.

Choix et caractérisation des leviers stratégiques

Quels leviers pour quelle stratégie
Comment les caractériser
Quels facteurs de réussite
Planification et mise en œuvre

Matrice **MOFF** (Menaces - Opportunités - Forces –Faiblesses)

Prise en compte des **cycles de vie** produits, processus, organisation...

Sur la base des diagnostics réalisés chaque participant, pour la troisième journée, devra préparer un plan stratégique. en suivant trois scénarios : Croissance forte / Stagnation / Perte de vitesse

J3 Plan d'action stratégique et déploiement

Engager et piloter la stratégie de son entreprise

- Reprise des points importants de la seconde journée
- Présentation des plans élaborés par chacun des participants
- Retour sur les difficultés rencontrées

Sur la base des résultats du diagnostic stratégique de l'entreprise, définition de axes d'amélioration des performances.

Comment s'inscrire dans un processus d'amélioration continue

-Elaboration du **plan d'action**, avec clarification des objectifs, des moyens de mesure, des cibles et des moyens et outils à mettre en œuvre pour suivre la réalisation du plan. *Impacts et leviers de la problématique sur les coûts*

Mise en perspective des évolutions dans la vie de l'entreprise par la mise en route du déploiement stratégique

- Management du suivi des plans d'action et de la planification stratégique
- Implication et adhésion des collaborateurs dans la vision de l'entreprise
- Mise en place et suivi des tableaux de bord simples
- Adapter les actions en fonction de l'évolution potentielle des environnements

A la fin de ces trois jours les participants doivent avoir acquis les outils et les méthodes qui permettent de piloter leur stratégie afin d'assurer l'avenir des entreprises dont ils sont responsables