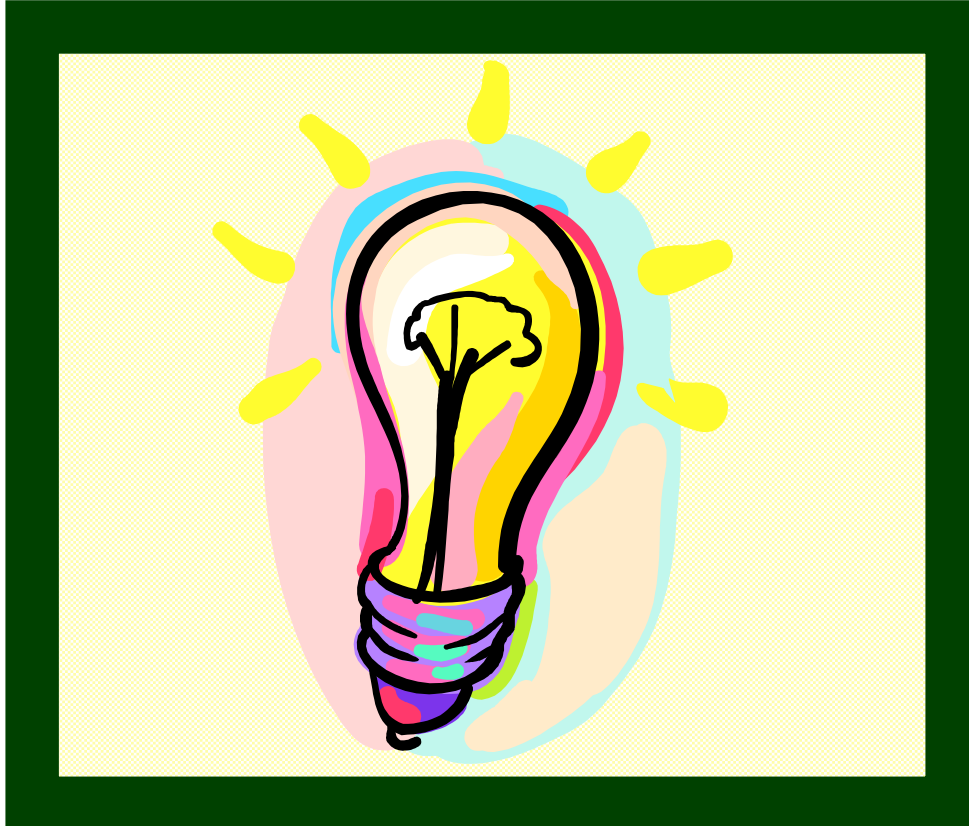


# La Planification Visionnaire ©



**La stimulation créative « du processus »  
de *planification stratégique*  
de votre organisation  
par **Gestion Consult-IIDC****

Gestion Consult-IIDC Management Inc.

7400, Sherbrooke ouest, bureau Ph 5, Montréal, QC

Tél.: 514-481-2835 ; Téléc.: 514-481-0837

[www.consult-IIDC.com](http://www.consult-IIDC.com) ; [info@consult-IIDC.com](mailto:info@consult-IIDC.com)

## CONTENU

I. L'INTRODUCTION...	
A. À LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE.....	3
B. À NOTRE STIMULATION CRÉATIVE.....	4
II. LES OBJECTIFS DU PROCESSUS DE PLANIFICATION .....	5
III. NOTRE STIMULATION CRÉATIVE ... <i>UNE DÉMARCHE EN 5 ÉTAPES</i> .....	5
IV. LA MISE EN OEUVRE DE VOTRE PLANIFICATION STRATÉGIQUE.....	6
V. LES CONDITIONS DE SUCCÈS DE VOTRE PLANIFICATION.....	6

**Gestion Consult-IIDC Management Inc.**  
**7400 Ouest rue Sherbrooke, Ph5**  
**Montréal, QC, Canada H4B 1R8**

**Tél: (514) 481-2835**

**Télec: (514) 481-0837**

**Courriel: [info@consult-iidc.com](mailto:info@consult-iidc.com)**

## I. L'INTRODUCTION...

### À LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE

LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE EST DÉFINIE ICI COMME « ...LE PROCESSUS SYSTÉMATIQUE CONTINU DANS LE CADRE DUQUEL LES GENS PRENNENT DES DÉCISIONS EN CE QUI CONCERNE LES RÉSULTATS ESCOMPTÉS POUR L'AVENIR, LES MOYENS DE PARVENIR À CES RÉSULTATS ET LES CRITÈRES DE MESURE ET D'ÉVALUATION DU SUCCÈS ».

LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE OFFRE UN MOYEN SYSTÉMATIQUE D'ANALYSER LES PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES ET CONCURRENTIELLES DE VOTRE ENTREPRISE ET VOUS AIDE À :

1. MISER SUR VOS FORCES ET SURMONTER VOS FAIBLESSES ;
2. EXPLOITER LES POSSIBILITÉS ET À VOUS DÉFENDRE CONTRE LES ÉLÉMENTS QUI MENACENT VOTRE ORGANISATION. ELLE EST SOUVENT CONSIDÉRÉE COMME UN PROCESSUS DE RENOUVELLEMENT ORGANISATIONNEL ;
3. DRESSER UN PLAN D'ACTION À LONG TERME.

ELLE SERT ÉGALEMENT À :

1. DÉFINIR CLAIREMENT LA RAISON D'ÊTRE DE L'ORGANISATION ET À ÉTABLIR DES OBJECTIFS RÉALISTES DANS UN DÉLAI DÉTERMINÉ PAR LA CAPACITÉ DE L'ENTREPRISE DE LES ATTEINDRE ;
2. COMMUNIQUER CES OBJECTIFS À L'ENSEMBLE DE L'ORGANISATION ;
3. DÉVELOPPER UN SENTIMENT D'APPARTENANCE ET MOBILISER LES EFFECTIFS AUTOUR D'UNE VISION COMMUNE ;
4. ASSURER L'OPTIMISATION DES RESSOURCES DE L'ORGANISATION EN LES ALIGNANT AVEC LES PRIORITÉS IDENTIFIÉES DANS LE PLAN ;
5. SE Doter d'une base qui permet de mesurer le progrès et à établir un mécanisme visant à faire des changements si nécessaire ;
6. RÉCOLTER LE CAPITAL CRÉATIF DE TOUS LES PARTICIPANTS POUR AJOUTER UNE VALEUR DANS L'OBTENTION DU CONSENSUS SUR LA DIRECTION DE L'ORGANISATION ;
7. IDENTIFIER UNE DIRECTION CLAIRE À L'ORGANISATION, ASSURANT AINSI UNE PLUS GRANDE EFFICACITÉ ET PRODUCTIVITÉ ;
8. CONSTRUIRE UN PONT ENTRE LA DIRECTION ET LES EMPLOYÉS ;
9. CRÉER, PAR LE BIAIS D'UNE VISION PARTAGÉE, UN SENTIMENT DE «COMMUNAUTÉ » ENTRE LES MEMBRES DE LA DIRECTION.

## À NOTRE STIMULATION CRÉATIVE

**LE RÔLE DE CONSULT-IIDC DANS VOTRE PLANIFICATION STRATÉGIQUE EST D'ANIMER ET DE GÉRER LES SESSIONS, DANS LE BUT D'AJOUTER DE LA VALEUR AU « CAPITAL CRÉATIF » DES PARTICIPANTS.**

### **A. ENCADREMENT DANS LA DÉMARCHE DE PLANIFICATION**

#### **LES CONSULTANTS :**

1. ASSISTENT LA DIRECTION DE L'ENTREPRISE DANS LA SÉLECTION DES PARTICIPANTS ;
2. PRÉPARENT UN QUESTIONNAIRE QUI SERA REMPLI PAR CHACUN DES PARTICIPANTS AVANT LA RENCONTRE DE PLANIFICATION. CE QUESTIONNAIRE PORTERA SUR : LES FORCES ET LES FAIBLESSES DE L'ENTREPRISE, LES OUVERTURES DE L'ENTREPRISE DE MÊME QUE LES OBJECTIFS, FORCES, FAIBLESSES ET OUVERTURES DU SECTEUR (MARKETING, PRODUCTION, FINANCES, RESSOURCES HUMAINES) QUE REPRÉSENTE CHAQUE PARTICIPANT ;
3. RECUEILLENТ LES QUESTIONNAIRES COMPLÉTÉS ;
4. ANALYSENT LES RÉPONSES AU QUESTIONNAIRE AFIN DE BIEN SAISIR L'OPINION DES PARTICIPANTS AVANT LES SESSIONS.

### **B. STIMULATION CRÉATIVE DES SESSIONS DE PLANIFICATION**

#### **LES CONSULTANTS:**

1. ENCADRENT LES RENCONTRES DE PLANIFICATION AVEC L'AIDE DE LEURS OUTILS DE PENSÉE CRÉATIVE, SOIT *LES 5 RÔLES D'UN FIN STRATÈGE*® ;
2. FACILITENT ET GUIDENT LES ÉQUIPES DE PLANIFICATION DANS TOUTES LES ÉTAPES DU PROCESSUS, UTILISANT GABARITS ET SYNTHÈSES CRÉATIVES POUR CE FAIRE, AINSI QUE LEUR EXPÉRIENCE TANT COMME CONSULTANTS QUE COMME ENTREPRENEURS ;
3. PRÉSIDENT LES SESSIONS ET CELA, POUR ÉVITER LA CENSURE D'EXPRESSION POUVANT ÊTRE CAUSÉE PAR LA RELATION EMPLOYEUR /EMPLOYÉS;
4. CONSIGNENT SUR UN TABLEAU DE CONFÉRENCE TOUS LES POINTS DE DISCUSSION ;
5. S'ASSURENT QU'AUCUN PARTICIPANT NE MONOPOLISE LA DISCUSSION OU TENTE DE L'ORIENTER;
6. POSENT DES QUESTIONS POUR FAIRE RESSORTIR LES POINTS OCCULTÉS OU METTRE EN VALEUR CERTAINS ÉLÉMENTS IDENTIFIÉS ;
7. PROVOQUENT DES DISCUSSIONS, DES QUESTIONS, DES COMMENTAIRES POUR NOURRIR LE PROCESSUS DE RÉFLEXION ;
8. STIMULENT ET PROPOSENT UNE VISION PLUS CRÉATIVE DU POTENTIEL;
9. OBTIENNENT LE CONSENSUS DU GROUPE SUR UNE QUESTION AVANT DE PASSER À UNE AUTRE ;
10. GUIDENT LES ÉQUIPES À ÉLABORER LEURS PLANS STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL (ACTIONS, RESPONSABILITÉS, ÉCHÉANCIERS).

## II – LES OBJECTIFS DE LA PLANIFICATION VISIONNAIRE

LA *PLANIFICATION VISIONNAIRE* EST UN PROCESSUS CRÉATIF DONT LE BUT EST DE PRODUIRE UN PLAN STRATÉGIQUE DE 3 ANS - OU DE L'AJUSTER - ET UN PLAN OPÉRATIONNEL DE 12 MOIS.

ELLE A POUR BUT DE RENFORCER LE PROCESSUS DE PRISE DE DÉCISIONS PAR LA DIRECTION EN LUI PERMETTANT DE DÉTERMINER ET D'EXAMINER LES PRINCIPAUX FACTEURS INTERNES ET EXTERNES QUI TOUCHENT L'ENTREPRISE.

ELLE VISE À AMÉLIORER LE RENDEMENT ORGANISATIONNEL ET SERT DE FONDEMENT À L'ÉLABORATION D'OUTILS DE GESTION, DONT LES PLANS OPÉRATIONNEL, D'AFFAIRES ET DE COMMUNICATION. ELLE AIDE ÉGALEMENT L'ORGANISATION À ADAPTER SES SERVICES ET SES ACTIVITÉS AUX NOUVEAUX BESOINS DE SES MARCHÉS ET CLIENTS.

LE PROCESSUS PORTE ESSENTIELLEMENT SUR L'ÉLABORATION DE STRATÉGIES QUI PERMETTRONT À L'ENTREPRISE D'AMÉLIORER SON RENDEMENT ET D'EN FAIRE UN CHEF DE FILE DE SON INDUSTRIE. ELLE PERMET À TOUS LES JOUEURS DE VOIR DANS LA MÊME DIRECTION, EN MÊME TEMPS. *BREF, LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE PERMET AUX DIRIGEANTS :*

1. DE VOIR LES FORCES ET FAIBLESSES DE L'ENTREPRISE POUR ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC ;
2. DE VISUALISER L'AVENIR DE L'ENTREPRISE À LONG TERME, D'ÉTABLIR SA MISSION ET LES STRATÉGIES CORRESPONDANTES ;
3. DE DRESSER UN CALENDRIER D' ACTIONS EN FONCTION DES STRATÉGIES ADOPTÉES ;
4. D'EXAMINER LA FAÇON DONT LE PLAN SERA COMMUNIQUÉ À TRAVERS L'ENTREPRISE ET DANS LE MARCHÉ.

## III. NOTRE STIMULATION CRÉATIVE...UNE DÉMARCHÉ EN 5 ÉTAPES

LA *PLANIFICATION VISIONNAIRE* EST UN ART DE GESTION CRÉATIVE ET UNE FAÇON D'ANALYSER ET DE MAÎTRISER LES ENJEUX – DANS L'ENTREPRISE COMME DANS SON MARCHÉ ET SA COMPÉTITION. CE PROCESSUS DE RÉFLEXION PERMET À L'ENTREPRISE DE SE DOTER D'UNE VISION ET D'UNE DIRECTION STRATÉGIQUE. NOUS VOUS GUIDERONS À IDENTIFIER CLAIREMENT LA POSITION ACTUELLE DE VOTRE ORGANISATION ET CELLE QUE VOUS SOUHAITER QU'ELLE OCCUPE DANS 3 ANS, ET À ÉRIGER LE PONT QUI MÈNE DE L'UNE À L'AUTRE. PUIS, LES OBJECTIFS SPÉCIFIÉS POUR CE FAIRE TRACERONT UN CHEMIN QUE L'ON PAVERA ENSUITE DE STRATÉGIES VISANT À LES ATTEINDRE.

PLUS QU'UN APERÇU DÉTACHÉ, EXPÉRIMENTÉ ET PRATIQUÉ, NOTRE STIMULATION CRÉATIVE ACCOMPAGNE LES ÉTAPES DE LA DÉMARCHÉ DE PLANIFICATION. UTILISANT L'OUTIL DE PENSÉE STRATÉGIQUE LES 5 RÔLES D'UN FIN STRATÈGE©, NOUS ABORDONS CHAQUE PHASE D'UN ANGLE TOUT À FAIT PARTICULIER.

1. POURCHASSEUR D'INFORMATIONS, EN VUE D'ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC ;
2. RÊVEUR DE POSSIBILITÉS, EN VUE D'ALIGNER MISSION ET VISION DE L'ENTREPRISE ;
3. CLAIRVOYANT D'OPPORTUNITÉS, EN VUE DE FIXER LES OBJECTIFS ET DE DÉTERMINER LES STRATÉGIES VISANT À LES ATTEINDRE ;
4. LEADER EN ACTION , EN VUE D'IDENTIFIER LES ACTIONS ET DE RÉDIGER LES PLANS STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL DANS LESQUELS ELLES SERONT CONSIGNÉES ;
5. MAÎTRE-COMMUNICATEUR, EN VUE D'EXAMINER LA FAÇON DONT CES PLANS SERONT COMMUNIQUÉS À TRAVERS L'ENTREPRISE ET DANS LE MARCHÉ.

## IV. LA MISE EN ŒUVRE DE VOTRE PLAN STRATÉGIQUE

UNE FOIS QUE VOS STRATÉGIES SONT DÉFINIES, L'ÉQUIPE DE PLANIFICATION DOIT SE PENCHER SUR LE PLAN D'ACTION POUR ACTUALISER SA VISION ET SES STRATÉGIES. LES CONSULTANTS GUIDENT L'ÉQUIPE À DÉFINIR COMMENT LES STRATÉGIES SERONT ÉLABORÉES ET IMPLANTÉES, QUI SERA RESPONSABLE DE QUOI ET QUAND, AINSI QUE LES INDICATEURS OU CRITÈRES DE RENDEMENT.

## V. LES CONDITIONS DE SUCCÈS DE VOTRE PLANIFICATION

L'AFFECTATION EFFICACE DE VOS RESSOURCES EXIGE DE TOUJOURS GARDER LE CAP SUR LA MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS ET/OU SERVICES-CLÉS, AINSI QUE SUR LES FONCTIONS CRITIQUES À L'ORGANISATION (EX.: LA VENTE OU LA PRODUCTION).

LES STRATÉGIES ÉLABORÉES PAR VOTRE ÉQUIPE DE PLANIFICATION SERONT LIÉES À UN PLAN D'ACTION, SOIT UN PLAN OPÉRATIONNEL DE 12 MOIS, AINSI QU'UN PLAN DE COMMUNICATION ET UN ÉCHÉANCIER. VOICI QUELQUES CONSEILS POUR ASSURER LE SUCCÈS ET L'EFFICACITÉ DE VOTRE SESSION DE PLANIFICATION STRATÉGIQUE :

1. METTRE À CONTRIBUTION TOUS LES EMPLOYÉS QUI JOUERONT UN RÔLE DÉTERMINANT DANS LA RÉALISATION DU PLAN, SANS ÉGARD À LEUR TITRE DANS L'ENTREPRISE.
2. CRÉER UN ENVIRONNEMENT QUI SE DÉMARQUE DU QUOTIDIEN DE L'ENTREPRISE, AFIN QUE TOUS SE CONCENTRENT SUR LA DÉMARCHE DE PLANIFICATION STRATÉGIQUE ET OUBLIENT LEURS RESPONSABILITÉS QUOTIDIENNES. TENIR LES RENCONTRES DANS UN HÔTEL DONT L'ENVIRONNEMENT FAVORISE CE TYPE D'EXERCICE - PARTICULIÈREMENT LA CRÉATIVITÉ.
3. UTILISER UNE PERSONNE RESSOURCE EXTÉRIEURE À L'ENTREPRISE POUR ANIMER LES DISCUSSIONS AFIN DE BRISER LE MODÈLE HABITUEL DES RELATIONS EMPLOYEUR / EMPLOYÉS ET ÉVITER QUE QUICONQUE IMPOSE SA FAÇON DE PENSER.
4. S'ACCORDER DU TEMPS POUR RÊVER ET POUR TOUT REMETTRE EN QUESTION AVANT DE COMMENCER À QUANTIFIER ET À ÉLABORER DES BUDGETS.
5. COMMUNIQUER LES GRANDES LIGNES DU PLAN STRATÉGIQUE À L'ENSEMBLE DES EMPLOYÉS DE L'ENTREPRISE.
6. METTRE SUR PIED UNE STRUCTURE (COMITÉ OU AUTRE) POUR ASSURER LE SUIVI DU PLAN STRATÉGIQUE.
7. ÉTABLIR DES MÉCANISMES POUR COMMUNIQUER PÉRIODIQUEMENT AVEC LES EMPLOYÉS ET LEUR FAIRE PART DE L'AVANCEMENT DU PLAN.