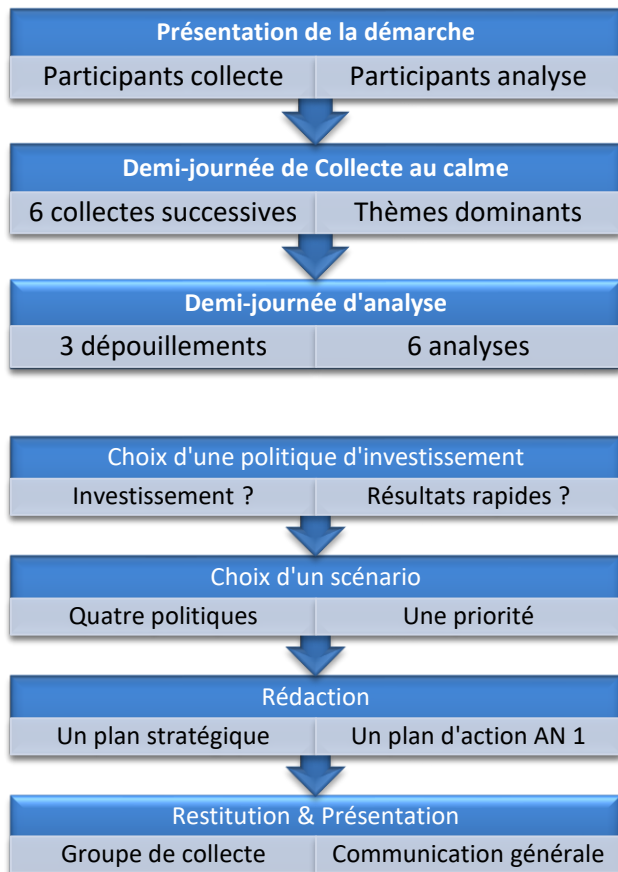


## RÔLES CLASSIQUE

Rôle	Fonction
Animateur	Celui qui prend en charge l'agenda et l'animation du processus
Groupe de collecte	Personnes représentatives de votre organisation (de 4 à 10 / 6 nb idéal)
Groupe d'analyse	Managers clés
Expert DCA	Il est bien sûr possible de se faire accompagner d'un expert notamment pour les analyses.

## PROCESSUS



## ETAPE 3 : REDIGER PLAN STRATEGIQUE

- ❶ Vision à 3 ou 5 ans
- ❷ Scénario stratégique choisi
- ❸ Chantiers thématiques (3 à 9 idéalement)
- ❹ Déclinaison en objectifs (Quoi, Qui, Quand & Combien)
- ❺ Planification An 1 et quick Win à 3 mois

40 SYSTEMES SIGNAL-FONCTION (HOMEOSTATIQUES)

❶ Choix scénario stratégique ► M & F impliqués =

	5M	8F	Dynamique de sortie de l'inertie	
Market	Production	Massification des ventes		S01
	Information	Notoriété et CRM		S02
	Contrôle	Contrôle, fiabilité des produits		S03
	Régulation	Après-vente		S04
	Coordination	Diversifier l'offre		S05
	Organisation	Plus simple, rendement		S06
	Evaluation	Plus de marge		S07
Man	Orientation	Innover, faire évoluer l'offre		S08
	Production	Mobiliser, productivité		S09
	Information	Qualification des opérateurs		S10
	Contrôle	Rigueur, autocontrôle, mesurer		S11
	Régulation	Gestion d'équipe, team building		S12
	Coordination	Interchangeabilité des opérateurs		S13
	Organisation	Répartition des effectifs, productivité		S14
Machines	Evaluation	Evoluer : métier et une carrière		S15
	Orientation	Perspectives, gestion prévisionnelle		S16
	Production	Montée en charge de l'équipement		S17
	Information	Connaissance : équipements, consignes		S18
	Contrôle	Contrôle, métrologie, système qualité		S19
	Régulation	Fiabilité, gestion des écarts		S20
	Coordination	Flexibilité		S21
Money	Organisation	Rendement et cohérence		S22
	Evaluation	Coût d'obtention		S23
	Orientation	Evolution des méthodes		S24
	Production	Vendre, démultiplier sa part de marché		S25
	Information	Suivi comptable, tableaux de bord		S26
	Contrôle	Contrôle des coûts, sécurité		S27
	Régulation	Gestion de la trésorerie, cycles financiers		S28
Management	Coordination	Eclatement des investissements		S29
	Organisation	Refondre vos budgets		S30
	Evaluation	Mieux cerner les centres de profits, mettre des euros sur les choix		S31
	Orientation	Migration vers la valeur		S32
	Production	Vitesse et précision de décision.		S33
	Information	Culture de la confiance.		S34
	Contrôle	Plus de suivi		S35
Régulation	Leadership		S36	
Coordination	Décloisonner. Plus d'intelligence collective.		S37	
Organisation	Clarté des rôles.		S38	
Evaluation	Décider sur la valeur. Reprioriser.		S39	
Orientation	Organisation apprenante.		S40	

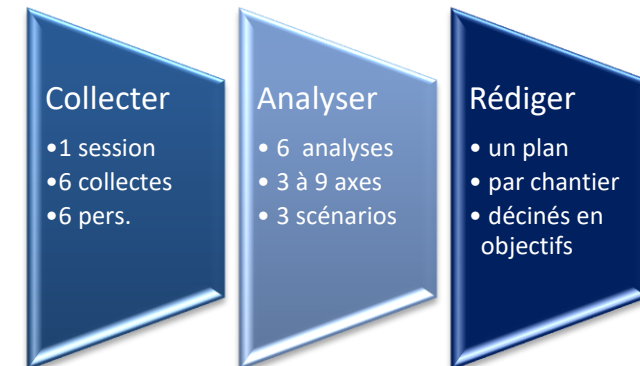
DCA-STRATEGIE – Aide mémoire - version 31 IFEAS

# DCA Stratégie

**DIAGNOSTIC COURT APPLIQUÉ  
A LA DEFINITION D'UNE STRATEGIE**

## AIDE MÉMOIRE

### TROIS ETAPES

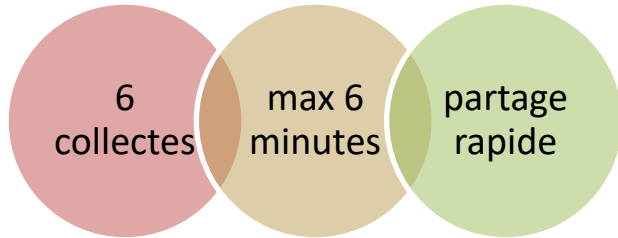


[www.polytechnique.education/ifeas](http://www.polytechnique.education/ifeas)  
[www.polytechnique.education/dcas](http://www.polytechnique.education/dcas)

## ETAPE 1 : COLLECTER

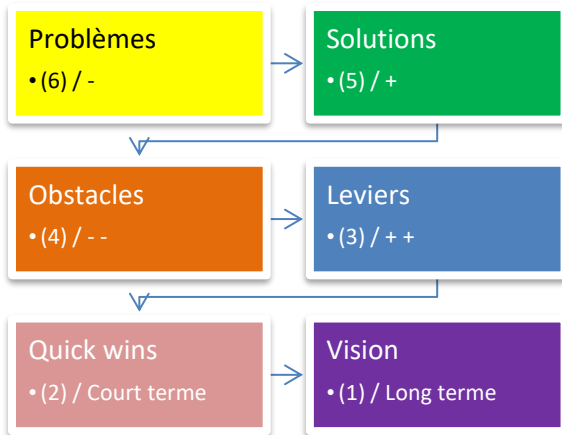
Réunion de 4 à 10 personnes, de 2 à 3 heures.

### UNE DYNAMIQUE TYPE BRAINSTORMING



En cas de post-its vide, le participant peut compléter ses post-its en écoutant les autres propositions.

### 6 COLLECTES D'INFORMATION SUCCESSIVES



- ✓ Regroupement par thème
- ✓ Vérifier la compréhension de ce qui est écrit
- ✓ Pas de débats (c'est trop tôt)
- ✓ On ajoute successivement, recompose ou renomme
- ✓ On tente de terminer avec de 3 à 9 thèmes finaux

## ETAPE 2 : ANALYSER

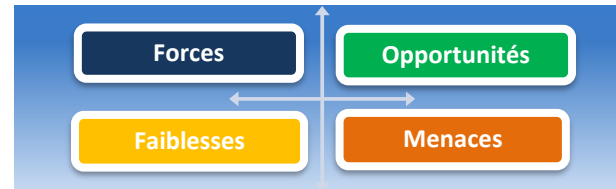
### ① ANALYSE THEMATIQUE

- ✓ Rédiger les axes thématiques : Constats – Objectifs -Solutions

### ② COUVERTURE FORCES/FAIBLESSES

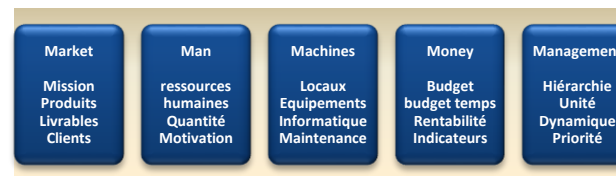
- ✓ Comparer : (-) jaunes, orangés avec (+) post-its verts et bleus
- ✓ Identifier les problématiques sans solutions suffisantes
- ✓ Les solutions sans liens avec une problématique existante

### ③ ANALYSE SWOT



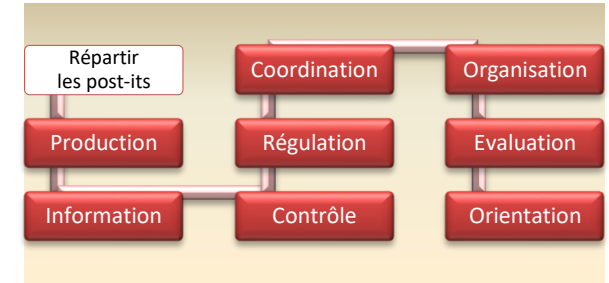
- 1 - Forces qui permettent d'accéder aux opportunités
- 2 – Faiblesses qui nous expose aux menaces
- 3 - Forces qui permettent de limiter les menaces
- 3 – Faiblesses qui empêchent de saisir les opportunités

### ④ ANALYSE MANAGERIALE (5M)



- ✓ Répartir les post-its dans les 5M
- ✓ Identifier le M très présent (le plus de post-its)
- ✓ Identifier le M peu présent (le moins de post-its)
- ✓ Etablir son profil managérial avec le M+ et le M-

## ⑤ ANALYSE FONCTIONNELLE (8F)



- ✓ Répartir une 3<sup>ème</sup> fois les post-its, cette fois entre les 8F
- ✓ Etablir son profil fonctionnel avec le F+ et le F-

## ⑥ ANALYSE STRATEGIQUE

### LE SYSTEME SIGNAL-FONCTION D'INERTIE

[Signal 5M fort **M+** / faible **M-**] + [8F Fonction forte **F+** / faible **F-**]

- ▶ Voir page suivante les 40 systèmes signal-fonction homéostasique / force d'inertie probable

## CONTEXTUALISER 1 SCENARIO STRATEGIQUE

- ✓ Question 1 : **investissement** ou pas ? / ressources + ou -
- ✓ Question 2 : **résultat rapide** ou à terme ? / vitesse + ou -

**Scénario de croissance** = Ressources + vitesse -

Se positionner **M+ F-** / indicateur clé : stabilité management

**Scénario d'expansion** : Ressources + vitesse +

Se positionner **M- F-** / indicateur clé : vitesse engagé / cashback

**Scénario de projet** : Ressources - vitesse +

Se positionner **M- F+** / indicateur clé : Communication pilote

**Scénario de consolidation** : Ressources - vitesse -

Se positionner **M+ F+** / indicateur clé : signes de confiance