

CAHIER

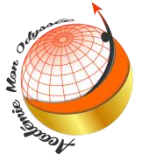
Voyager à travers les cycles entrepreneuriaux



Les cahiers

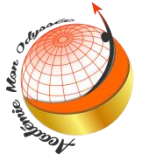
Mon Odyssée©

voYager



***On évolue tant que l'on
accepte de grandir.***





© Mon Odyssée 2018 – www.isabellecham.com

Les demandes sont à adresser à :

Isabelle @humans-acts.com

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés à tous les pays.

Isabelle Cham, l'auteure, autorise la reproduction d'un exemplaire de ce livret pour usage personnel. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdites à des fins commerciales. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.

Dynamique de l'évolution des entreprises

Les organisations vivent, se transforment, s'adaptent, plus ou moins bien à leur environnement, et meurent aussi.

Toute organisation va donc vivre des transitions, qu'elle le définisse elle-même pour anticiper sur un marché en pleine évolution ou parce qu'elle subit un changement.

Le changement est toujours une modification concrète : nouvelle localisation, nouveau système informatique, fusion/acquisition, changement de direction générale, plan de redressement, etc.

La transition est le temps qui s'écoule entre l'abandon de l'ancien état et l'acceptation du nouveau. Elle comporte plusieurs phases :

La perte, c'est-à-dire l'abandon de ce qui a été. Une période est révolue, il faut faire le deuil de l'ancien système et de l'ancienne période.

La « zone neutre » ou « no mans'land », c'est-à-dire la phase intermédiaire : l'ancienne manière de faire n'a plus cours, la nouvelle n'est pas encore acceptée. C'est un temps d'anxiété et de doute et en même temps d'exploration et de créativité.

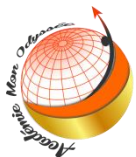
La reprise, le nouveau départ : la page est tournée, on se tourne alors vers le futur.

Les signes

En période de perte, selon la nature de l'organisation, elle va être sensible à la perte d'image publique (ou de soi s'il s'agit d'un entrepreneur indépendant), d'habitudes ou de techniques, de projets ou de possibilités. Elle peut aussi ne plus être intelligible dans les actions à suivre. Ses employés peuvent perdre de l'attachement, ne plus comprendre l'identité de l'organisation. Ils peuvent porter des jugements sur la stabilité de l'entreprise et se plaindre de la perte d'un esprit pionnier ou à l'inverse de la perte d'un certain formalisme.

En période intermédiaire : les équipes ou le dirigeant s'il est indépendant peut manifester de l'impatience, vouloir en finir trop vite avec les projets, faire des changements superficiels, manquer des opportunités à force de réfléchir, manquer de précisions ou de références, s'enfoncer dans le R&D, adopter la première idée ou personne venue, vouloir tout organiser à tout prix alors que la période ne s'y prête pas, ou encore changer pour changer, sans vision précise.

Lorsque revient la période de reprise les équipes ou le dirigeant recouvre généralement de l'ardeur à visiter ses clients, à reconquérir l'environnement, à clarifier les actions et les fonctions, à redéfinir des valeurs clés, à passer à l'action et à craindre enfin la routine !



Une entreprise est un corps vivant

Quelles sont les étapes que connaît toute entreprise ?

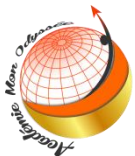
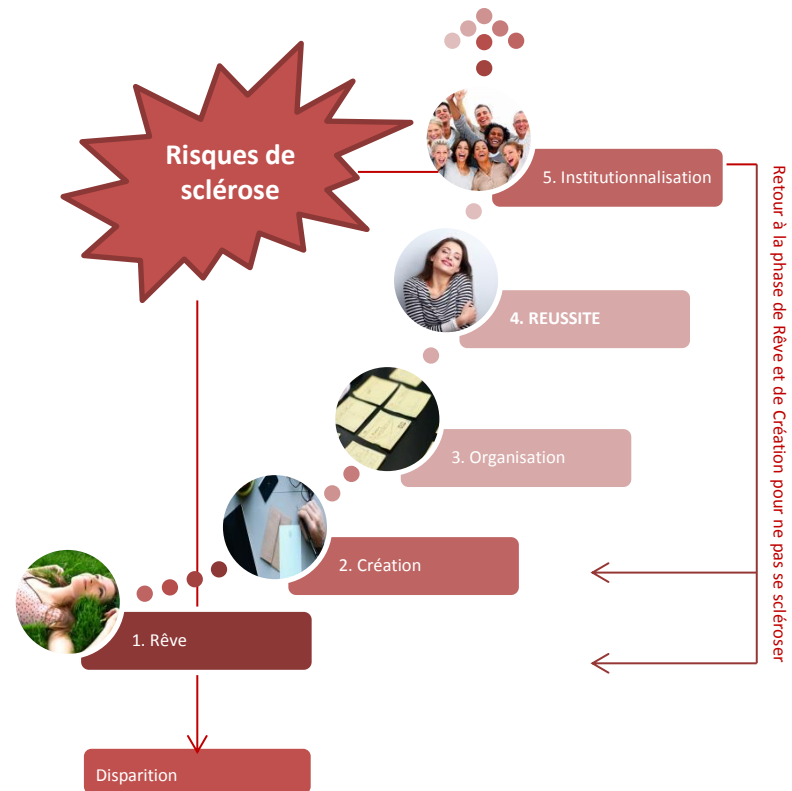
Les organisations vivent, se transforment et s'adaptent sans cesse à leur environnement. C'est aussi nécessaire qu'inévitable. En créant votre entreprise, **vous entamez un voyage au long cours**, à travers lequel vous allez devoir passer du rêve à la création, puis de la création au développement d'une organisation.

Cette organisation (quelque soit sa taille, TPE ou multinationale) connaîtra son apogée par rapport à la forme qu'elle aura prise lors de sa création. Cette apogée sera signalée par sa réussite. La réussite pousse beaucoup d'entreprises à reproduire sans cesse les recettes qui fonctionnent or c'est là que réside le danger !

Si à ce stade de réussite vous n'êtes pas en mesure de vous remettre à avoir des idées et de créer de nouvelles formes de produits ou services pour votre marché, votre société va se scléroser et disparaître car la concurrence apparaîtra inévitablement.

Mon propos n'est pas de vous effrayer mais de vous dire qu'**une entreprise ce n'est jamais fini** ! Avec la méthode *Mon Odyssée©*, vous apprenez dès le départ à mener vos réflexions pour créer sans cesse de la valeur sur votre marché.

Tant que vous désirerez être aux commandes, vous aurez à gérer les phases 1 à 5 en boucle et à l'infini :



Les cycles de vie en détails

Que faut-il faire à chaque étape ?

Rêve	<ul style="list-style-type: none"> • idée ou vision naissant dans l'esprit du créateur • monde du possible • Fluidité de la conception <p>Sans réflexion suffisante, l'entreprise ne serait pas assez enracinée.</p>
Création	<ul style="list-style-type: none"> • l'idée se concrétise à l'extérieur : recherche de clients, étude du marché, structuration de la production • elle prend forme (statut) <p>Faute d'une concrétisation suffisante, l'entreprise ne serait pas visible.</p>
Organisation	<p>Si la nouvelle entreprise réussit et se développe, il lui faudra s'organiser, créer des systèmes et des procédures (techniques, financiers, RH...), faute de quoi elle risque éclater.</p> <p>D'où un retour sur soi, en s'attachant aux détails concrets avec une rigueur logique.</p>
Réussite	<p>Pour s'établir durablement, l'entreprise devra prendre en compte au moins deux des trois axes suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se tourner à l'extérieur vers son marché et la concurrence • Anticiper les évolutions et établir une vision long terme • Établir de solides relations avec ses clients et ses employés.
Institutionnalisation	<p>L'entreprise s'est installée sur son marché ; elle est largement connue et fait figure d'institution ou de référence. Sa tendance est alors de se conforter dans ce qui lui a le mieux réussi et de renforcer ses systèmes internes.</p> <p>Pour éviter de se scléroser, elle doit concevoir de nouvelles approches et les créer sur son marché.</p>
Sclérose (à éviter)	<p>Si l'entreprise ne parvient pas à se renouveler sur elle-même , elle va s'enfermer sur ses systèmes et processus et se couper de sa clientèle qui finira par lui apparaître comme une gêne !</p> <p>C'est le paradoxe qui la pousse à sa perte</p>
Disparition	<p>Sauf à vivre de subventions, l'entreprise est amenée à disparaître et à être remplacée par de nouveaux entrants.</p>

Pour éviter la sclérose et la disparition, il faut réagir dès la phase d'institutionnalisation :

- Forger un nouveau rêve
- Repenser l'activité et sa finalité
- Créer de nouveaux projets, filiales, activités, centres de profits, ...
- Retrouver l'énergie initiale sous des nouvelles formes (qualité, services, disruption, ...)
- Acquérir une nouvelle société dynamique ...



« L'avenir ne se prévoit pas, il se prépare »

(Maurice Blondel)

