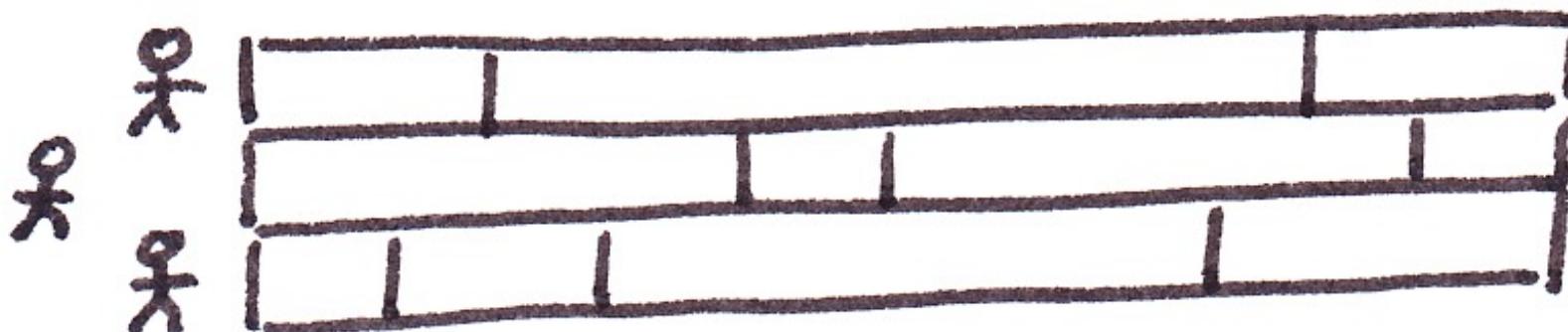


LE PLANNING



#coût

Combien
ça coute ?

Pour
quand ?

#délai

Quoi et
comment ?

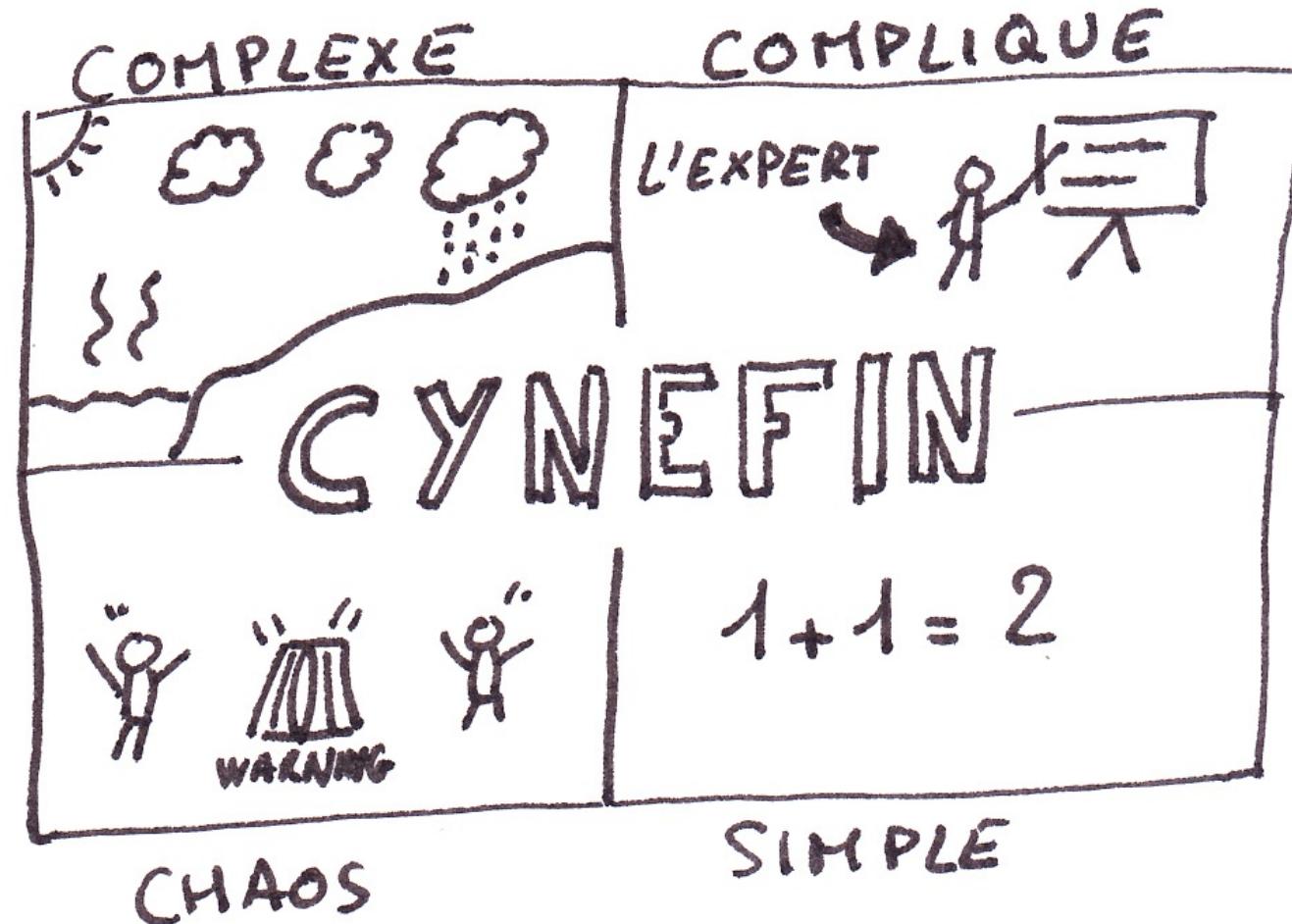
#qualité



On connaît le FUTUR

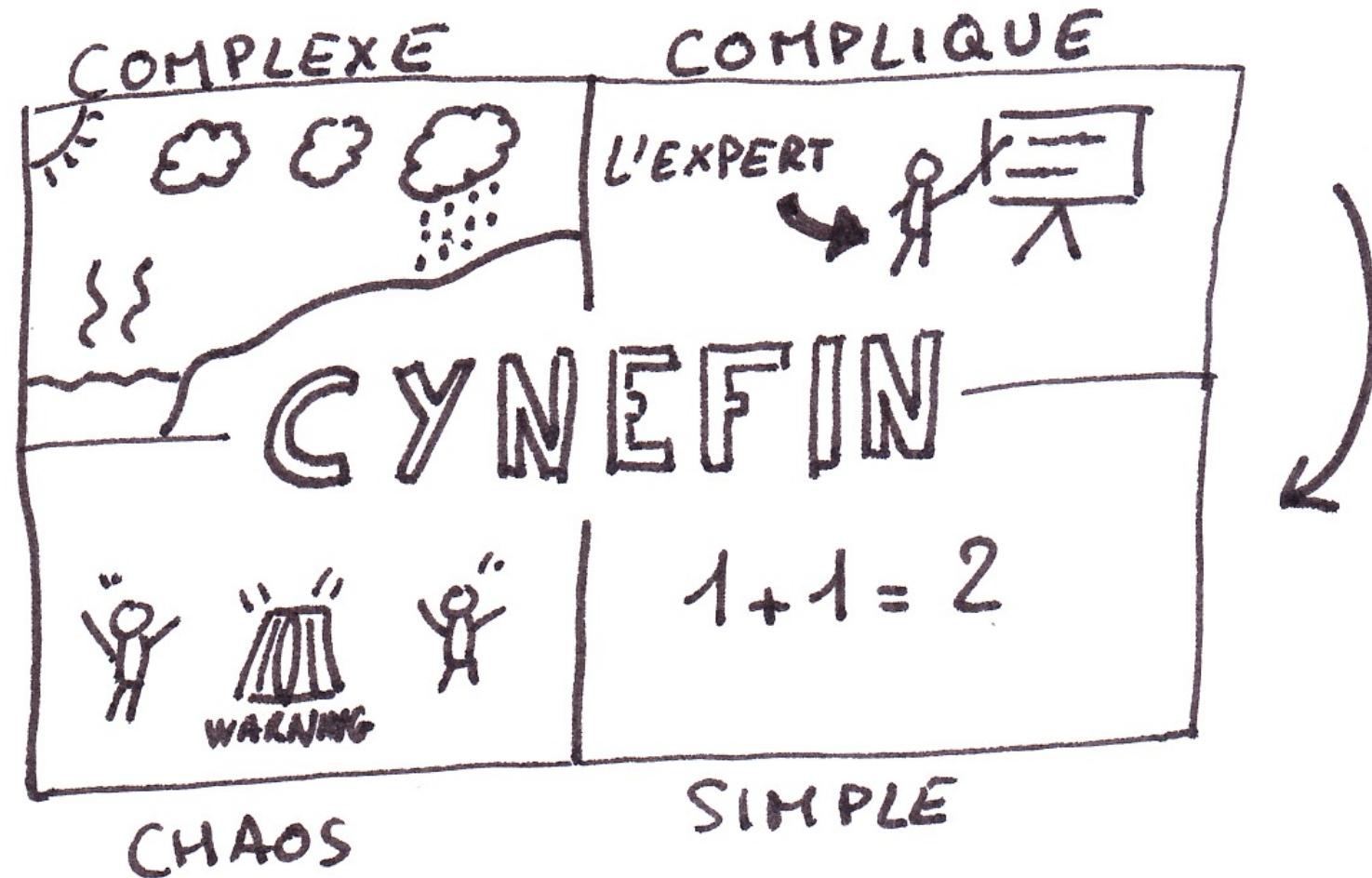


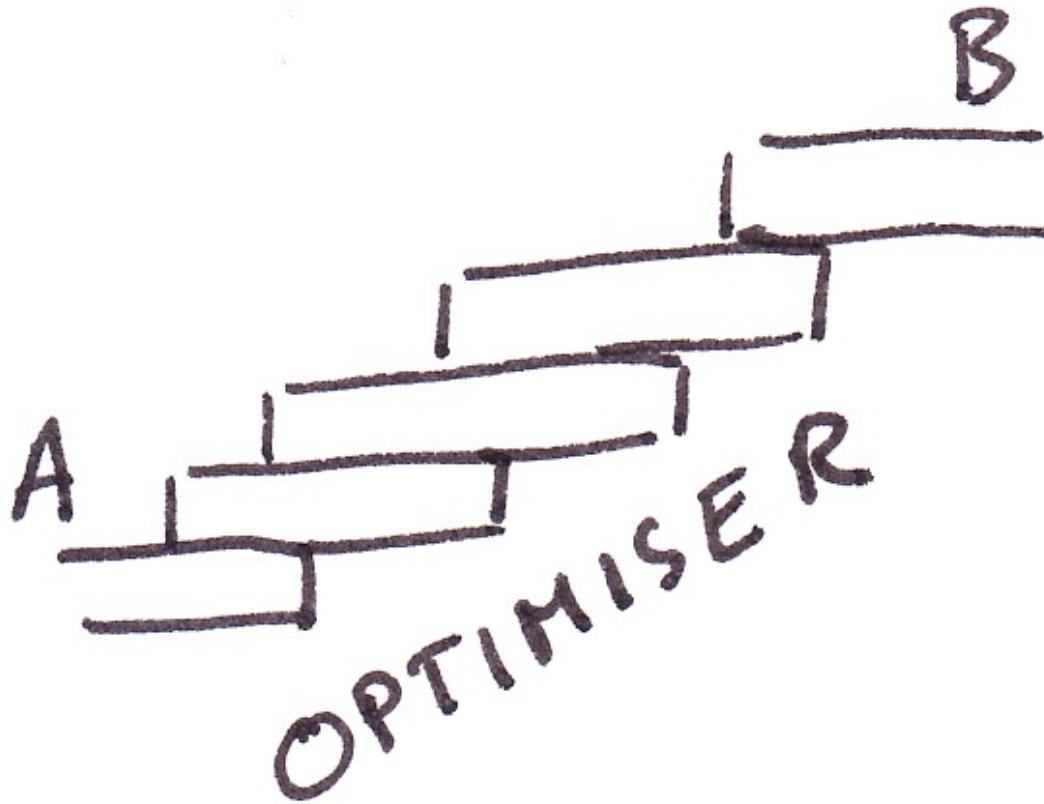
Vraiment ?



UN
PLAN

C'EST QUOI ?

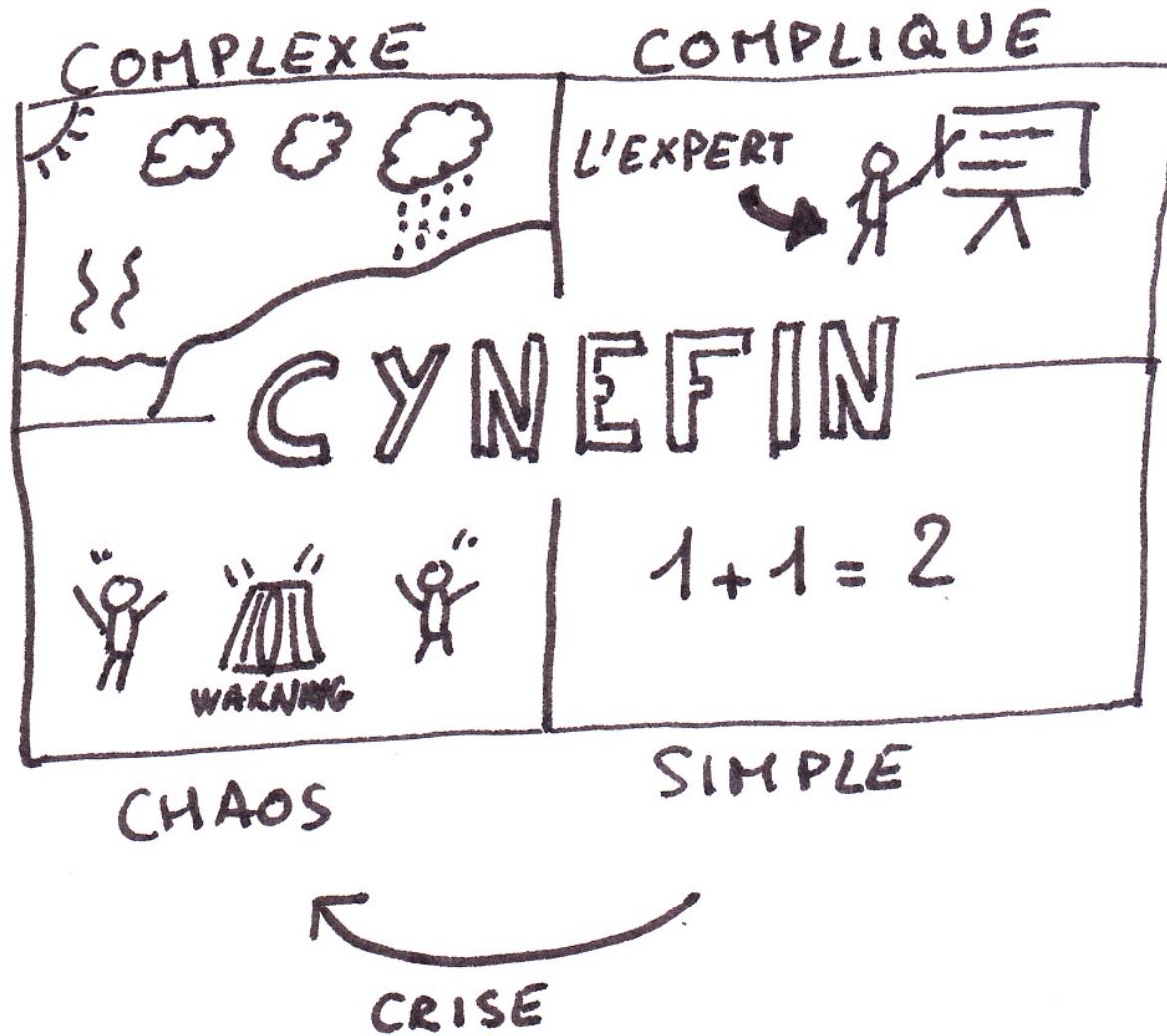




SUR-CONFiance

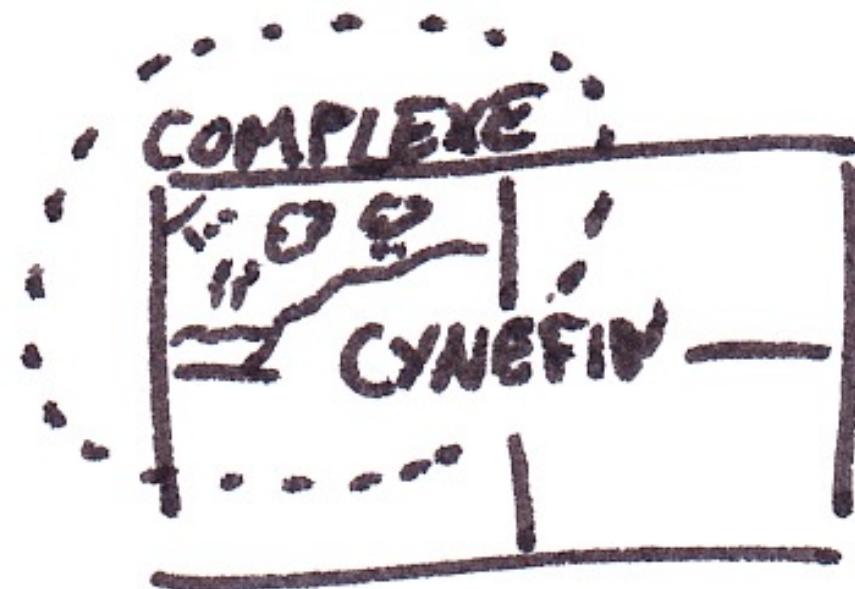
B







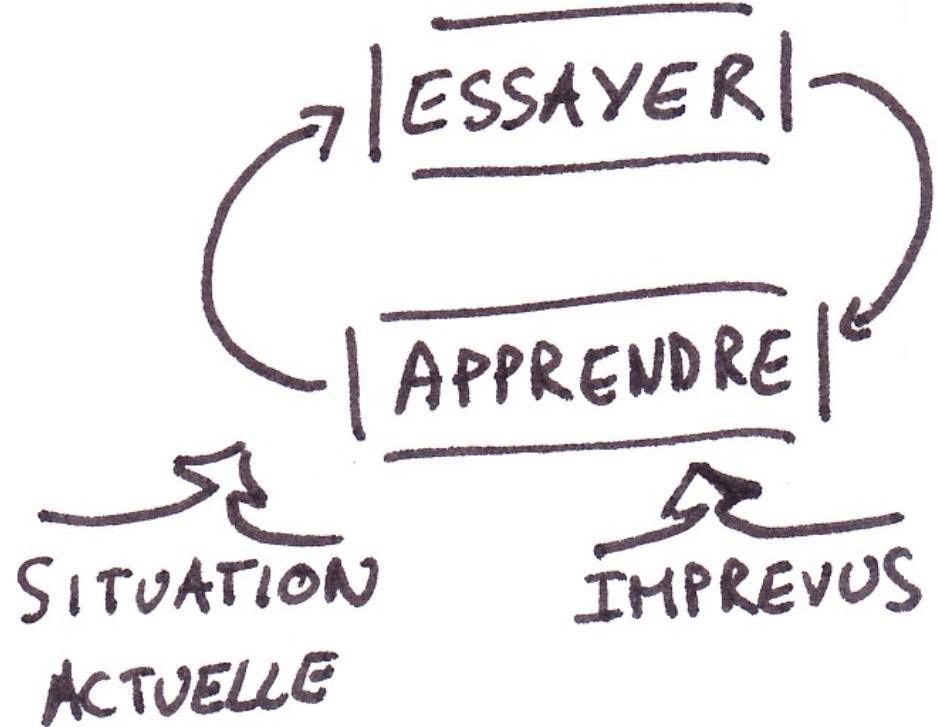
QUE FAIT-ON ?

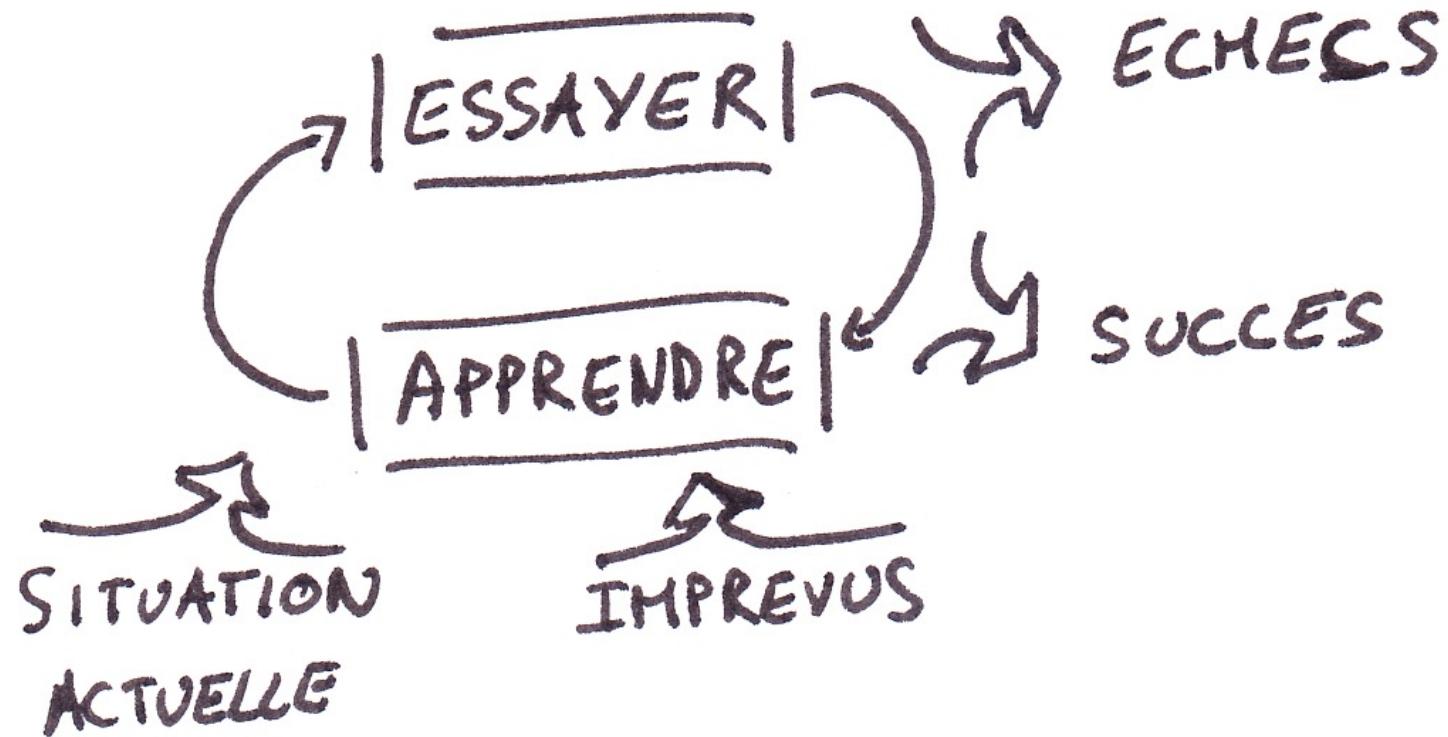




ON NE CONNAIT
PAS
LE FUTUR







~~DROIT A L'ERREUR~~

ERREUR ENCOURAGÉE

~~DROIT A L'ERREUR~~

ERREUR ENCOURAGÉE

sécurité psychologique

~~OPTIMISATION~~

RESILIENCE

~~OPTIMISATION~~

RESILIENCE

#agilité

oui

MAIS

ooo

PLAN → OBJECTIFS

✓ = \$\$
✗ = ...



DANIEL
PINK

LA VERITE SUR
CE QUI NOUS
MOTIVE



Le bâton

La carotte



Le bâton

La carotte

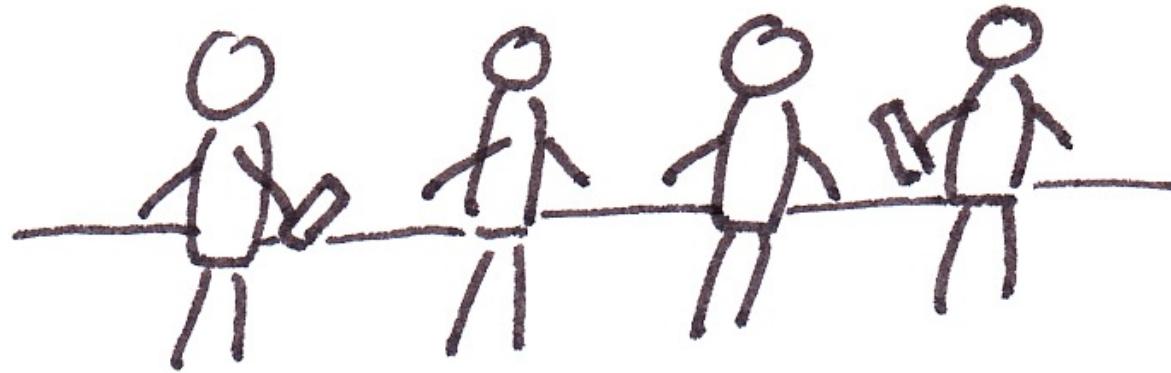


Le "taguet"

L'augmentation
La prime

CA

MARCHE



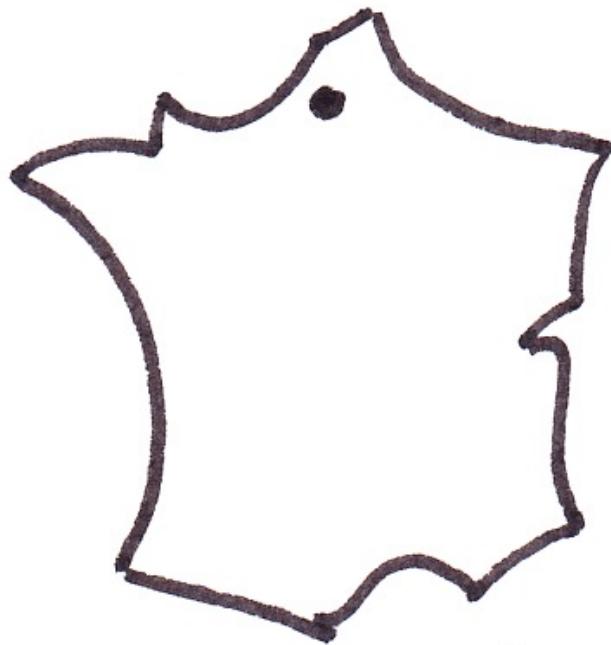
STABLE & NON CREATIF
= SIMPLE

MOTIVATION EXTRINSEQUE

VS

MOTIVATION INTRINSEQUE

sens - maîtrise - autonomie



La cadence chez
FAVI

66 Une mesure cesse d'être
pertinente dès qu'elle
devient un objectif

- Loi de Goodhart

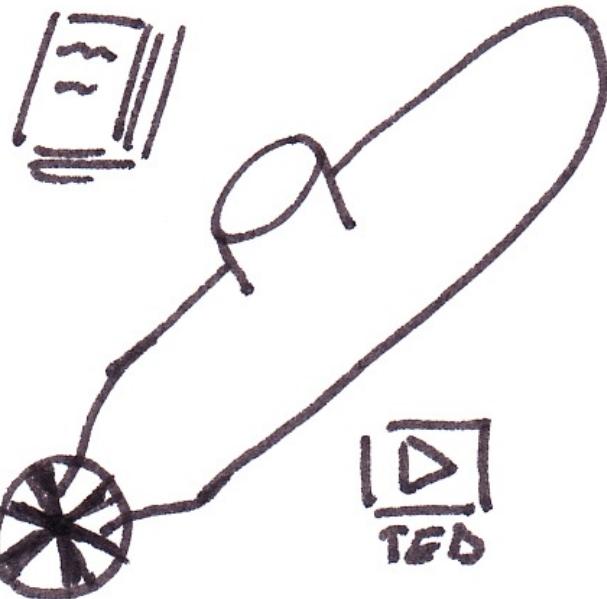
PRIME

SUR

OBJECTIFS

???

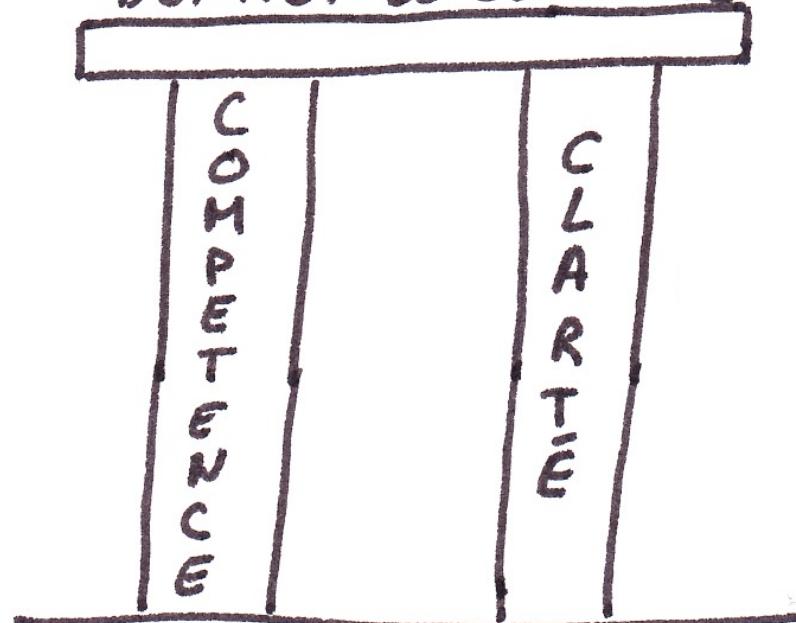
COMMENT
MOTIVER
???



DAVID
MARQUET

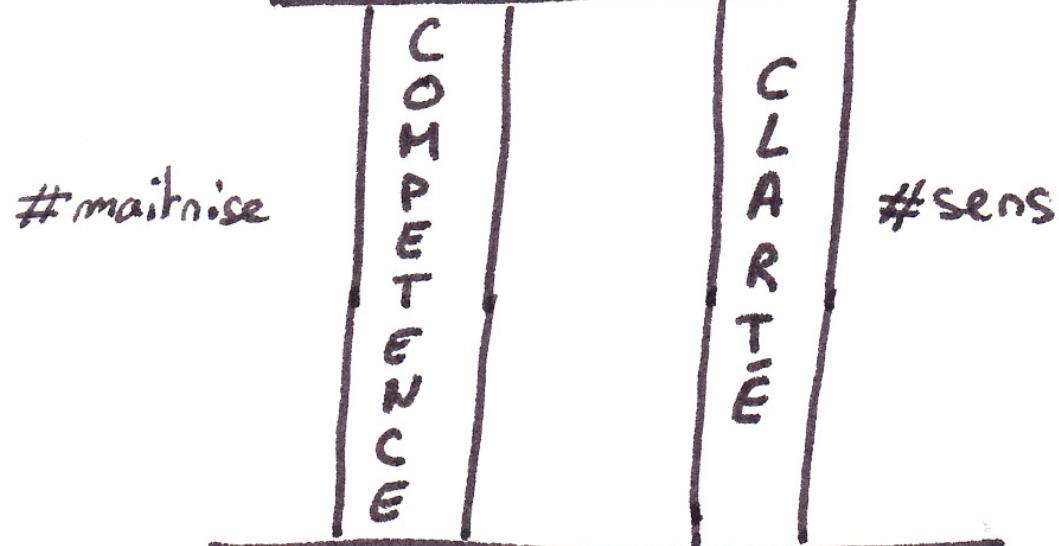
TURN THE SHIP AROUND

DONNER LE CONTRÔLE



autonomie

DONNER LE CONTRÔLE[^]



COMPETENCE

Accompagner

Former

Soutenir

...

LE



MANAGER

LE
MANAGER



CLARITÉ

Vision

Communiquer

Faciliter

...

COMPETENCE

Accompagner

Former

Soutenir

...

LE



MANAGER

CLARITÉ

Vision

Communiquer

Faciliter

...

COMPETENCE

Accompagner

Former

Soutenir

...

LE



MANAGER

CLARITÉ

Vision

Communiquer

Faciliter

...

sécurité psychologique

oui

MAIS

ooo

Le
CLIENT
veut une

DATE



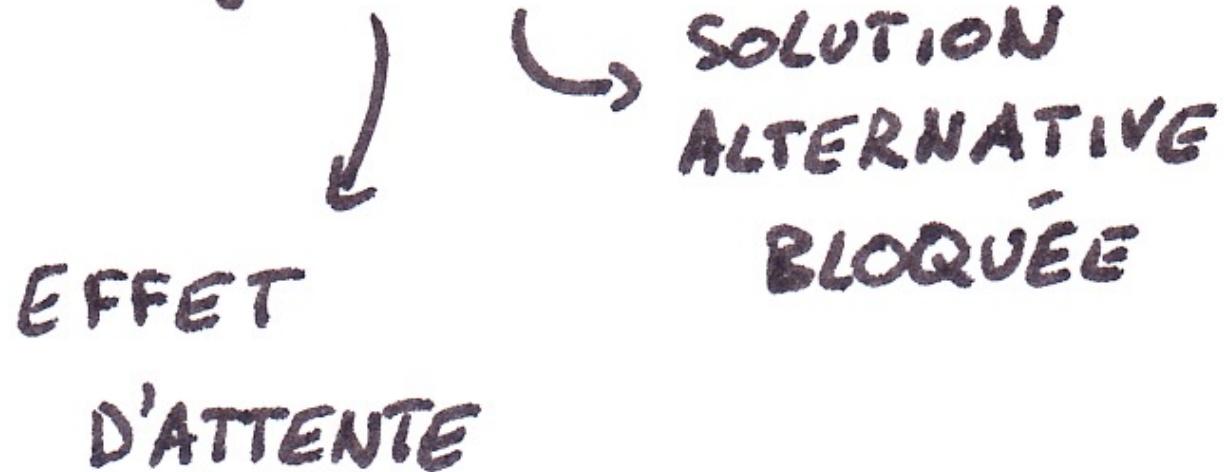
... même si elle
est fausse ?

... même si elle
est fausse ?



EFFET
D'ATTENTE

... même si elle
est fausse ?



Le
CLIENT
veut de la
TRANSPARENCE !

#clarté

66 La transparence, c'est avoir le
courage de dire ce qui doit être
dit et non ce qui est attendu

- ???

66 La transparence, c'est avoir le
courage de dire ce qui doit être
dit et non ce qui est attendu JJ
- ???

sécurité psychologique

POUR CONSTRUIRE LA
CONFIAНCE

AVEC LE CLIENT



Engagement

Prime

Objectifs

Reporting

Visibilité

Motiver

CONSTRUIRE LA
CONFiance
ENTRE COLLABORATEURS

CONSTRUIRE LA
CONFiance
ENTRE COLLABORATEURS
TOUS LES

POUR AVOIR
CONFiance
DANS LE SYSTEME

POUR AVOIR
CONFiance
DANS LE SYSTEME
resilience



ET MON
PLANNING
AU FAIT ?

BEST
EFFORT

confiance

#coût

Combien
ça coute ?

Pour
quand ?



#délai

Quoi et
comment ?

#qualité

POUR
quand ?



Combien
ça
coûte ?

ON FERA
LE MAXIMUM!



#confiance



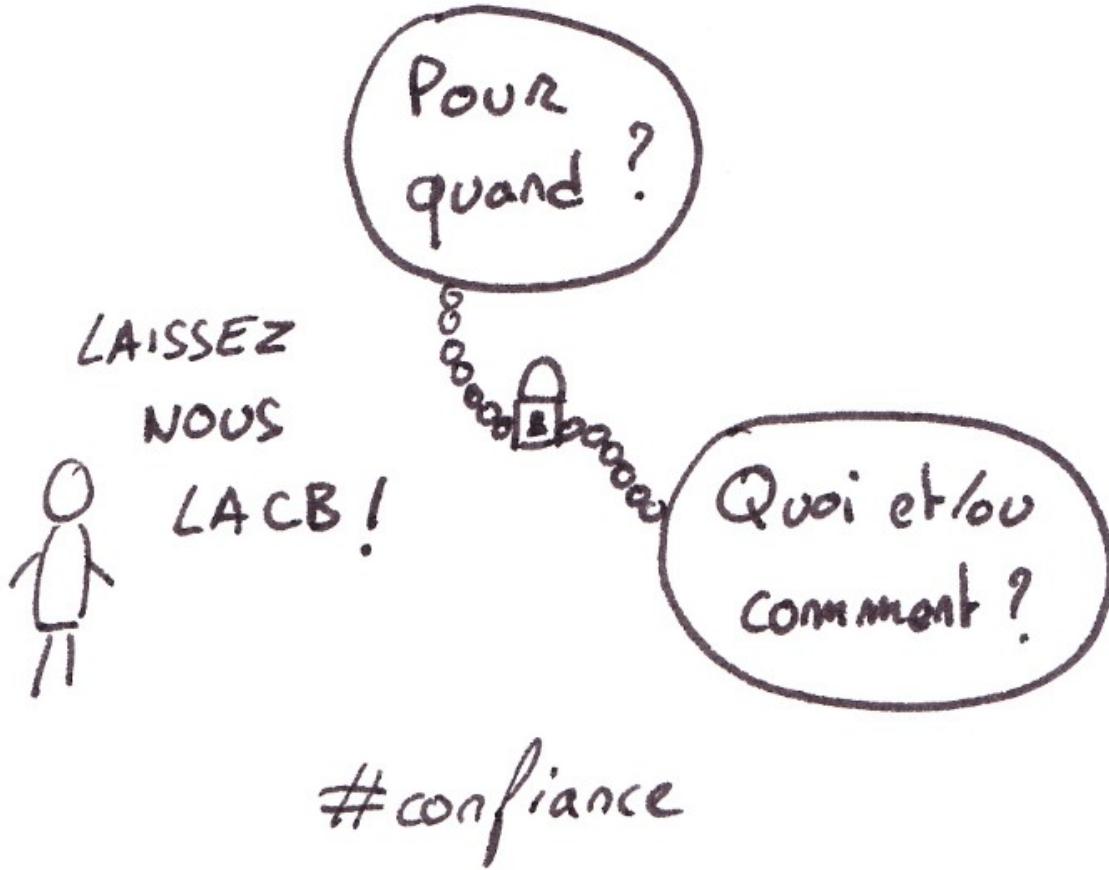
ON FERA AU
PLUS VITE!

Combien
ça
coûte ?

000000~~1~~000000

Quoi et/ou
comment ?

confiance



CONFiance

DONNER LE CONTROLE/AUTONOMIE

COMPETENCE
MAITRISE

SENS
CLARTE
TRANSPARENCE

SECURITE PSYCHOLOGIQUE

