



Un nouveau monde d'opportunités d'affaires s'ouvre à vous. Votre entreprise est-elle prête à les saisir ?

Au lendemain d'une récession mondiale complexe en 2008, le monde des affaires est différent et ne sera plus jamais le même. Mais alors que de nombreuses entreprises se demandent comment entretenir ou retrouver leur succès passé, nombreuses sont les opportunités de créer de nouveaux produits et services, de créer de nouveaux modèles opérationnels, d'exploiter de nouveaux écosystèmes, de développer de nouveaux marchés et de développer des activités. Il est clair que l'avenir commercial est prometteur et que nous faisons face à de nombreuses opportunités. Les CEO doivent pouvoir dégager la voie qui s'offre à eux.

Le programme FutureQuest vise à aider les CEO et leurs équipes de direction à comprendre, anticiper et exploiter les opportunités offertes par ces environnements commerciaux en évolution rapide, les technologies perturbatrices et le changement systémique.

En combinant la recherche, les ateliers, l'immersion dans l'innovation et les conseils pour la mise en place et l'exécution des plans commerciaux, FutureQuest engage les équipes de direction dans un parcours de réflexion complet sur la manière de construire et d'entretenir l'avenir et la valeur de leur entreprise. De plus, son approche holistique expose les dirigeants aux Nouvelles Réalités de Marché aux nouveaux principes de leadership.

Nous nous adressons à l'équipe de direction d'une seule société et non à des individus issus de sociétés distinctes. Ce faisant, nous établissons une interaction fluide et à long terme entre les membres du

Comité exécutif, afin de stimuler les inspirations individuelles et les connaissances collectives, pour mettre en place un plan utile et concret.

À travers une série de 7 étapes précises, généralement réparties sur une période de 3 à 6 mois, le parcours défini par FutureQuest aide le comité exécutif à (re)mettre en question sa façon de travailler, à identifier de nouvelles opportunités de croissance et à les traduire en nouveaux modèles opérationnels, avec des plans d'affaires percutants et des jalons clairs pour l'innovation et le changement culturel.

1. Analyse de votre entreprise en vue de comprendre sa structure, son modèle d'affaires, ses objectifs, son environnement, la concurrence, les tendances et les principaux obstacles. Cette phase comprend des entretiens avec le comité exécutif de la société, ainsi qu'une analyse en profondeur du secteur, qui devient source d'inspirations et non de concurrence.

2. Mise en place d'un groupe de réflexion (Think Tank) composé de personnes sélectionnées pour leur leadership, leurs visions, leur engagement dans les valeurs de l'entreprise et pour son avenir, en refusant de considérer les affaires comme quelque chose d'habituel. Le groupe de réflexion peut également inclure des membres du conseil d'administration et / ou des conseillers externes, selon le souhait du dirigeant.

3. Le travail visionnaire du groupe de réflexion vise à ouvrir le plus largement possible le 'champs des possibles' et stimuler la réflexion collaborative sur ce qui devrait / pourrait être l'entreprise et les affaires de demain, comment exploiter les évolutions du marché, quels nouveaux marchés / canaux / clients peuvent être abordés, quels nouveaux talents sont nécessaires, quelles autres entreprises et quels nouveaux marchés sont réellement inspirants, quelles nouvelles opportunités sont adaptées à la culture et aux valeurs de la société et quelle est la meilleure façon de mettre en œuvre des idées transformatives.

4. Le groupe de réflexion agit en invitant chaque membre à (ré)imaginer ce que son unité commerciale, sa fonction ou son rôle devrait être pour créer un changement positif et une valeur ajoutée. Les membres sont également invités à imaginer de nouvelles méthodes de redéploiement stratégique et d'innovation afin de permettre à l'entreprise de maintenir une croissance rentable, la compétitivité et l'innovation à long terme.

5. Des visites de cas à l'international visent à exposer l'équipe du groupe de réflexion aux réalités internationales des écosystèmes, à des éléments modificateurs et perturbateurs, à des entreprises dotées de modèles commerciaux exceptionnels, à des leaders internationaux inspirants, à des startups qui redéfinissent les règles, etc. Cet exercice très intensif - intellectuellement et émotionnellement - permet aux membres de l'équipe de

reconsidérer leurs convictions et d'adopter un nouvel état d'esprit visant à définir le changement plutôt que d'y réagir.

6. L'atelier créatif prend en compte les résultats des phases précédentes, et permet de reconsidérer les accomplissements, d'imaginer les scénarios futurs, d'évaluer les facteurs critiques pour le succès, de déterminer les forces qui dynamiseront réellement le processus de transformation, et de s'accorder sur les orientations et objectifs futurs.

7. La phase d'arbitrage permet de traduire les idées et les orientations possibles en analyses de rentabilisation afin de valider leur faisabilité et leur pertinence, d'établir des jalons, de définir les métriques, et d'évaluer les investissements nécessaires en temps, en argent et en ressources par rapport aux résultats et aux rendements attendus. Cette phase est particulièrement essentielle pour que le parcours se transforme en actions concrètes plutôt qu'en bonnes idées.

Conçu pour aider à créer VOTRE avenir

Le programme FutureQuest est un parcours intégral qui comprend plusieurs phases, étapes et actions soigneusement conçues pour produire des résultats clairs et tangibles. Chaque élément du programme comprend des conversations stimulantes visant à générer de nouvelles idées, à développer de nouvelles façons de penser, à mettre l'accent sur ce qui compte vraiment, et à amener les membres de l'équipe à partager une vision commune des résultats de l'entreprise (phases 1 à 5) et des idées d'entreprise (phases 6 et 7). L'objectif étant d'approfondir la mise en place de pratiques commerciales telles que la modélisation et la planification commerciales qui viennent renforcer le parcours FutureQuest.

Une attention particulière est accordée à la mise en place d'un environnement fondé sur la confiance, l'ouverture, le respect, l'écoute et la possibilité de réinventer et de reconfigurer l'organisation et les activités de demain du point de vue du client, de l'actionnaire ou de la partie prenante.

Des modérateurs professionnels et des experts métiers chevronnés assistent l'équipe tout au long du parcours. Ils sont objectifs et ouverts d'esprit, mais ils ne sont pas là pour influencer les décisions et les orientations que l'entreprise devrait suivre. Leur rôle consiste à guider chaque personne dans sa réflexion, à poser les bonnes questions, à remettre en question les idées anciennes et nouvelles, à orienter l'élaboration d'un plan et à aider à son exécution et à son évaluation.

FutureQuest s'adapte en fonction des besoins et définit une approche sur mesure. Chaque parcours de transformation étant unique, nous ne travaillons pas avec des approches, des pratiques ou des programmes prédéfinis. Nous commençons par comprendre votre environnement commercial actuel et votre vision de l'avenir, puis nous proposons un programme sur mesure qui répond réellement à vos préoccupations et à vos attentes. Nous travaillons avec tout type d'entreprise, qu'elle soit grande ou petite, cotée ou non cotée, dans n'importe quel secteur d'activité, et pour toute opportunité ou exigence de transformation.

À propos de Just in Time Management

Les Nouvelles Réalités de Marché (NRM) sont la cause des changements d'équilibre que tout dirigeant (exécutif, Comité de Direction, ou non-exécutif, Conseil d'Administration) doit intégrer dans sa vision stratégique.

Seules les entreprises agiles qui pourront anticiper ou réagir à ces Nouvelles Réalités de Marché garderont leur valeur et leur performance. Seuls les managers qui adopteront un leadership adapté à la nouvelle culture de notre monde pourront augmenter la valeur de leur entreprise.

Just in Time Management est un cabinet-conseil composé exclusivement de dirigeants d'entreprises. Nous sommes spécialisés dans le conseil et la mise en place de business modèles adaptés aux Nouvelles Réalités des Marchés dans les entreprises de taille moyenne.

Just in Time Management est un cabinet-conseil composé exclusivement de dirigeants d'entreprises (www.just-in-time-management.com). Nous sommes spécialisés dans le conseil et la mise en place de business modèles adaptés aux **Nouvelles Réalités de Marché** dans les entreprises de taille moyenne.

Pour approfondir ce thème, contactez Thierry Janssen, fondateur de Just in Time Management : thierry.janssen@jitm.eu ou +32 478 98 33 61.