

CROISSANCE ORGANIQUE - AUTODIAGNOSTIC

*Quels sont les facteurs clés et les leviers
managériaux permettant de créer les conditions et
de mettre sous tension une organisation à des fins
de croissance organique ?*

Les leviers gagnants de la croissance organique

- L'expression du leadership
- Une structure ad hoc
- Des processus pertinents
- Une mesure adaptée

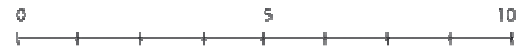
L'expression du Leadership

Mettre une note de 0 à 10.

Non pas du
tout

Oui tout à
fait

1. Il sait reconnaître les collaborateurs qui génèrent de la croissance interne OU participent à de nouvelles initiatives



2. Il sait équilibrer la performance court terme et le développement moyen terme



3. Il consacre un temps important aux initiatives de croissance et les suit attentivement



4. Il communique clairement une vision du développement du magasin et d'importance de la croissance interne



5. La vision et la volonté de croître demeurent fortes même en période de mauvaise conjoncture



Total sur 50:

Une structure Ad hoc

Mettre une note de 0 à 10.

Non, pas du tout

Oui, tout a fait

1. On sait travailler en "structure projet" (inter rayon) pour mener à bien le développement de nouvelles idées



2. Les frontières entre les rayons évoluent pour exploiter les relais de croissance



3. Les échanges d'idées entre métiers et marchés sont favorisés.



4. L'ensemble du magasin est attentif à la compréhension des besoins clients au-delà des produits existants. Cette écoute est organisée et débattue



Total sur 40:

Des processus pertinents

Mettre une note de 0 à 10.

Non, pas du tout

Oui, tout a fait

1. Une opportunité embryonnaire bénéficie de règles du jeu spécifiques (critères d'évaluation et budgets)



2. Il y a un réel débat entre le manager et son équipe sur les options possibles de croissance organique



3. Un suivi et un retour des actions sont assurés. Les résultats sont analysés. Si elle doit durer, l'action entre dans un plan de développement.



4. L'équilibre est assuré par le manager entre les forces de consolidation ce que l'on fait bien habituellement) et les forces de progression (l'innovation qui nous fait avancer)



Total sur 40:

Une mesure adaptée

Mettre une note de 0 à 10.

1. La définition du poste et les systèmes de management donnent l'autonomie et les leviers aux opérateurs pour mener à bien des initiatives de croissance
2. Atteindre et dépasser ses objectifs de croissance est fortement récompensé
3. Tous les managers ont des objectifs de croissance interne et sont régulièrement évalués sur ce critère
4. Les systèmes d'évaluation incitent à prendre des risques pour croître et ne pénalisent pas outre mesure l'échec.

Non, pas du tout

Oui, tout a fait



Total sur 40: