

LES OUTILS D'AIDE À LA DÉCISION STRATÉGIQUE



Les outils « d'aide à la décision » sont enseignés dans tous les cours de management stratégique. Ils servent de supports de réflexion pour la mise en œuvre d'une stratégie d'entreprise. Ces matrices peuvent s'avérer particulièrement efficaces. Cette fiche vise à présenter trois exemples d'outils largement utilisés, aussi bien par les étudiants que les professionnels, et à proposer une méthode d'utilisation.

EXEMPLE D'OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION

S	W
O	T

S.W.O.T

L'Acronyme de Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités) et Threats (menaces). C'est un outil d'analyse qui permet d'évaluer tous les aspects d'une entreprise, d'un projet ou d'une situation. Il identifie les forces et les faiblesses internes, ainsi que les opportunités et les menaces externes, pour formuler des stratégies efficaces.

P.E.S.T.E.L

L'Acronyme de Political (politique), Economic (économique), Social (social), Technological (technologique), Environmental (environnemental) et Legal (légal). Il s'agit d'un modèle d'analyse utilisé pour comprendre et évaluer les facteurs externes qui influencent une organisation ou une situation. Chaque catégorie représente un domaine clé à prendre en compte pour comprendre l'environnement dans lequel évolue une entité.





COMMENT LES UTILISER

Pour tirer le meilleur parti de ces outils, il est important de les utiliser de manière collective, dynamique et critique. Ce ne sont pas des solutions toutes faites, mais bien des supports de réflexion et d'aide à la décision. Certains bons usages consistent à :

- en faire un exercice annuel avec un nombre plus ou moins élargi de collaborateurs, à l'occasion d'un séminaire par exemple;
- répéter cet exercice dans le temps, comme un rituel de réflexion collectif, pour en ressortir toute sa dimension dynamique;
- adapter ces réflexions à une équipe et au rythme d'un projet, en faisant l'objet de brainstorming en amont, au cours du projet, mais aussi comme retour d'expérience.

EN BREF

Les outils stratégiques, fréquemment enseignés dans les cours de management stratégique, peuvent être un véritable support de réflexion particulièrement efficace, à condition d'en avoir recours dans leurs dimensions collective, dynamique et critique.

COVEY

Les cercles de Covey sont un modèle présenté par Stephen Covey, auteur, éducateur et homme d'affaires américain. Le modèle se compose de trois cercles :

- le cercle de contrôle ;
- le cercle d'influence ;
- le cercle de préoccupation.

Le but est de se concentrer sur le cercle d'influence afin de réduire l'incertitude du cercle de préoccupation. Les cercles de Covey permettent de mieux gérer son temps et ses priorités, et de mieux identifier ce qui est faisable et ce qui l'est moins.



CONTACTS

• L'Agence de Développement pour la Normandie

<https://adnormandie.fr/contact/>

Tél. : 02 31 53 34 40

• La Mission Stratégie Prospective Intelligence Economique de la Région Normandie

spie@normandie.fr

Tél. : 02 31 06 98 98

• Les Délégués à l'Information Stratégique et à la Sécurité Économique

dreets-norm.disse@dreets.gouv.fr

Cette fiche est réalisée dans le cadre d'une thèse CIFRE, financée par la Région Normandie, dont les travaux de recherche bénéficieront à la démarche régionale en faveur de l'Intelligence économique.