Dossier 4

Il n'y a pas de projet abouti sans objectif préalable ni de réussite sans envie forte. Le désir de voir naître et grandir votre idée ou votre projet doit vous transcender et vous aider à dépasser les obstacles que vous allez nécessairement croiser en cours de route. Ne perdez pas en ligne de mire la finalité recherchée et entourez-vous de « sponsors » pour vous accompagner et vous encourager tout au long de ce chemin. Parlez de vos envies, échangez avec des porteurs de projets aboutis, et enrichissez votre démarche des « trucs et astuces » de ces personnes qui se sont lancées avant vous. N'allez pas trop vite non plus. L'objectif est d'y arriver, pas de faire au plus vite !

Analyser, auditer et diagnostiquer : bien comprendre les enjeux

Pour mener à bien son projet, une étape à ne pas négliger est la phase d'audit de la situation et de diagnostic des enjeux. Dans ce dossier, nous traitons ainsi de l'outil **SWOT**, utilisé en marketing stratégique pour établir une photographie à l'instant T d'une situation donnée. Nous verrons également des techniques comme le **Lean Canvas** qui, adapté à soi, aide à présenter et valider son projet auprès de personnes de son entourage personnel ou professionnel. La **méthode IAC**, empruntée au marketing traditionnel, nous apporte quant à elle une grille d'analyse pour évaluer l'intérêt et l'accessibilité de notre projet ainsi que notre capacité à le réussir.

Anticiper et optimiser : contrer les menaces et limiter les risques

Réaliser un **plan marketing** tel qu'un directeur marketing le ferait pour sa marque ou ses produits est également un moyen de réfléchir profondément en amont sur la stratégie à adopter et les moyens à mettre en œuvre concrètement pour réussir son action. La **phase test** et la **loi de Pareto** sont d'autres éléments pour nous aider à préparer notre lancement grandeur nature. Enfin, savoir **piloter et réajuster** ainsi qu'établir la **check-list des facteurs clés de succès** avant de démarrer son projet sont autant d'éléments pour consolider ses forces et optimiser ses chances de réussite.

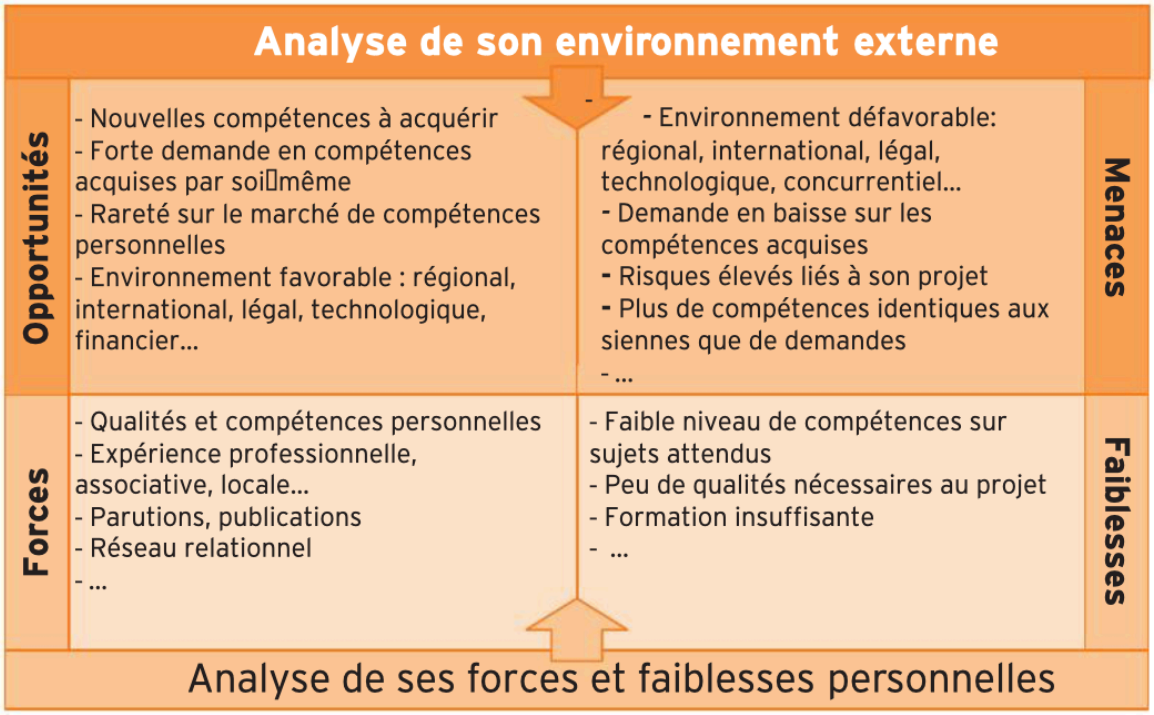
LES OUTILS

23 Le SWOT personnel 72
24 La matrice IAC 76
25 Le plan marketing de soi 78
26 Le Lean Canvas 80
27 La phase test 82
28 La loi de Pareto 84
29 Le pilotage de son projet 86
30 La check-list des facteurs clés de succès 88

OUTIL 23

Le SWOT personnel

ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC DE SA SITUATION À UN INSTANT *T*



En résumé

L'analyse SWOT, utilisée en marketing, s'applique aussi au domaine de l'individu pour faire un point sur sa situation en vue de prendre une décision. En identifiant sur un même tableau, d'une part les opportunités et les menaces d'un contexte externe et, d'autre part ses propres forces et points faibles, le SWOT personnel permet d'aborder d'un seul coup d'œil les éléments à prendre en compte pour s'engager sur un nouveau projet :

***S**trengths :* forces à consolider ou développer.
***W**eaknesses* : faiblesses à réduire ou erradiquer.
***O**pportunities* : opportunités à saisir en les priorisant.
***T**hreats* : menaces à contourner ou à contrer.

Insight

The SWOT matrix, known from marketing, can also be applied to the individual. It can enable you to take stock of your current situation before you make an important decision. By plotting on one sole grid the opportunities and threats stemming from an outside context along with your own strengths and weaknesses, a personal SWOT matrix provides you with a bird's-eye overview of the elements you should take into account when you are about to commit yourself to a new project:

***S**trengths you can consolidate and develop;*
***W**eaknesses you should reduce or eradicate;*
***O**pportunities you should prioritize and seize;*
***T**hreats you should respond to or avoid.*

ttp://dunod.link/carw9an

Téléchargez le fichier pour réaliser votre SWOT personnel.

Outil 23

Pourquoi l'utiliser ?

Objectif

Faire un point à un instant *T* sur ses acquis et son potentiel face au contexte qui s'offre à soi, en vue de prendre la meilleure décision possible.

Évaluer ses chances face à une opportunité ou un projet.

Mettre en perspective ses données personnelles et son environnement actuel ou futur.

Contexte

Tous les contextes amenant à prendre une décision engageant son avenir : changement d'orientation professionnelle, réponse à une opportunité de poste en entreprise, lancement en indépendant, création d'entreprise, définition d'un projet de retraite...

Comment l'utiliser ?

Étapes

1. **Recueillir les données sur son environnement** externe, les lister systématiquement, puis les trier en opportunités ou en menaces/inconvénients. Pour cela, ne pas hésiter à se renseigner par la presse, les blogs, les sites ou des personnes informées.
2. **Rassembler les données sur sa personne**, sans en oublier, puis les positionner en forces/atouts ou points faibles. Il peut être judicieux de demander à des proches, collègues, amis, famille de vous décrire afin d'avoir un regard sur soi plus distant.
3. **Synthétiser les principales données** sur la matrice du SWOT personnel, en priorisant celles qui ont le plus d'importance ou qui auront un impact plus décisif sur la prise de décision.
4. **Observer si nous avons les compétences et l'expérience requise** pour saisir les opportunités, à quelles menaces ou inconvénients nous devrons faire face, et quels sont nos points de progrès pour atteindre notre ambition.

Méthodologie et conseils

Le SWOT personnel, tout comme le SWOT en marketing, doit toujours être réalisé par rapport à une ambition ou un projet en vue. Ainsi, les informations sur l'environnement externe sont-elles examinées au travers du prisme du projet ou de l'ambition, de même pour les informations nous concernant personnellement.

Un des facteurs clés de succès d'un SWOT personnel réside dans l'objectivité de l'analyse : ne pas se surdimensionner, ne pas occulter des qualités individuelles ou la réalité de l'environnement, éviter les interprétations, rester factuel.

Une autre clé tient à la priorisation des informations retenues : il s'agit de retenir les données qui ont un impact plus fort sur la décision à prendre. Il est donc intéressant de lister d'abord systématiquement tout ce qui est opportunités, menaces puis forces/atouts et faiblesses, puis de les trier pour ne retenir que le plus important.

Il est intéressant d'obtenir un regard bienveillant d'un ami ou collègue sur notre propre SWOT personnel : sa vision peut nous challenger, nous questionner et nous permettre d'être encore plus réaliste.

« Dans 20 ans, tu seras plus déçu par les choses que tu n'auras pas faites que par celles que tu auras accomplies. »
Mark Twain

Avantages

- Permet de se mettre en perspective dans son environnement personnel ou professionnel d'un seul coup d'œil.
- Oblige à formuler ce que l'on ressent de soi et de son contexte, de façon objective.

Précautions à prendre

- Être factuel.
- Distinguer l'environnement dans lequel on se trouve avec ses opportunités et menaces, de sa propre personnalité avec ses atouts et points faibles.

© Dunod – Toute reproduction non autorisée est un délit.

SUITE OUTIL 23 –

Outil 23

Le SWOT personnel

Comment être plus efficace ?

Prendre des décisions avec le SWOT personnel

Le SWOT personnel nous permet, en quelle que sorte, de nous regarder dans un miroir. Un miroir qui nous reflète dans notre environnement professionnel et personnel. Le fait d'avoir écrit noir sur blanc tout ce que nous savions de nous et ce que nous connaissions de notre environnement permet de prendre le recul nécessaire pour s'autoévaluer.

Améliorer nos points faibles

S'il nous manque une ou plusieurs compétences, nous pouvons décider d'entreprendre une formation pour les combler : passer le permis de conduire, reprendre des cours de langues... S'il nous manque une expérience dans un domaine ou un secteur, nous pouvons choisir de nous porter candidat pour un poste ou un stage, afin de combler cette lacune. Si nous remarquons un point faible chez nous, mais qu'il n'a pas d'incidence sur notre projet ou notre futur emploi, il n'est pas nécessaire de le noter dans le SWOT personnel. Parfois, ce que nous pensons être un point faible n'est que l'envers d'une qualité : dans ce cas, il vaut mieux mettre en évidence la qualité.

Renforcer nos atouts

Nous pouvons les mettre en avant soit sur un CV, soit sur notre profil LinkedIn ou Viadeo, ou encore dans une lettre de motivation. Nous devons aussi les mettre en pratique le plus souvent possible afin d'avoir des exemples parlants pour un recruteur. Par exemple, si nous avons une capacité à mobiliser les équipes, nous devons lister à quelles occasions nous avons dû utiliser notre capacité et les résultats que nous avons obtenus. Si l'une de nos qualités ou compétences n'est pas requise pour notre futur emploi ou nouveau projet, il est important de mettre en balance l'intérêt de ce nouveau projet, car on risque d'être déçu, plus tard, de ne pas avoir mis à profit cette compétence, par exemple la pratique d'une langue.

S'orienter vers des opportunités

Le contexte professionnel est parfois tendu ; aussi est-il nécessaire de lister les opportunités même si elles sont quelque peu éloignées de notre sphère actuelle. Une opportunité peut réveiller un rêve que nous avions mais auquel nous n'accordions pas de poids. Une opportunité est parfois unique pour nous : ça peut être un ensemble d'éléments qui, à un moment donné, convergent. Pour l'un, ce sera l'opportunité d'ouvrir un restaurant ou une pizzeria, pour un autre, ce sera l'opportunité d'un départ en retraite.

L'opportunité à saisir est fonction de notre expérience passée, de nos atouts mais aussi de notre ambition. Celle-ci peut être de concilier vie professionnelle et vie personnelle, pour un autre ce sera de faire une césure, pour un autre encore de réaliser son rêve d'enfance.

Que faire des menaces ?

Les menaces que nous aurons listées servent à comprendre les freins, les risques et tout ce qui pourrait entraver notre ambition, notre projet. Nous devons les prendre au sérieux et les mettre en balance avec les opportunités et nos atouts.

Le SWOT personnel est un outil de diagnostic à un instant T qui nous permet d'avoir une vision élargie de nous-même dans un contexte professionnel et/ou personnel. Il est d'une grande aide pour nos décisions futures.

OUTIL 24

La matrice IAC

VALIDER LA FAISABILITÉ DE SON PROJET

Intérêt	Le potentiel Le gain espéré L'image...
Accessibilité	La concurrence Les compétences requises La réglementation...
Capacité	Mes atouts Mon expertise – Mon expérience Mon savoir-faire/savoir-être

En résumé

La matrice IAC analyse trois paramètres fondamentaux pour juger la pertinence et la faisabilité de nos projets :

- **I** pour l'intérêt du projet et son attractivité.
- **A** pour l'accessibilité du projet par rapport à ce que nous sommes et aux forces en présence.
- **C** pour notre capacité à réaliser ce projet d'un point de vue humain ou financier.

Cette matrice pose en amont les problématiques à analyser avant de se lancer concrètement dans un projet ou une nouvelle mission. Elle participe à l'évaluation des risques et détermine notre capacité à réaliser nos ambitions et à répondre à nos objectifs.

Insight

The IFC matrix analyzes three fundamental parameters to help you estimate your project's feasibility:

- ***I** for your project's interest and attractiveness.*
- ***F** for your project's feasibility as related to who and what you are, and the external forces you are facing.*
- ***C** for your capacity to fulfill your project in both human and financial terms.*

This matrix clarifies the problems requiring analysis before you embark concretely on a project or a new mission. It helps you evaluate inherent risks and determines your capacity to hold true to your objectives and fulfill your ambitions.

Outil 24

Pourquoi l'utiliser ?

Objectif

La matrice IAC nous aide à canaliser nos idées et à valider la faisabilité de nos projets avant de nous lancer dans l'action. Elle nous permet ainsi de gagner du temps, d'anticiper les risques et les menaces et nous aide à définir les atouts ou les actions à déployer pour arriver à nos fins. Avoir une vision claire de la situation nous rend plus efficace et nous sécurise sur notre capacité à atteindre notre objectif.

Contexte

Cette méthode peut être utilisée à chaque fois que l'on envisage un changement ou une nouvelle orientation : une évolution de fonction, de service, un changement de secteur d'activité, ou encore la création d'une entreprise ou l'association avec de nouveaux partenaires.

Comment l'utiliser ?

Étapes

1. **Définir précisément le projet** ou l'action que l'on souhaite entreprendre : créer une nouvelle entreprise, développer son activité à l'étranger, évoluer d'une fonction commerciale vers une fonction marketing...
2. **Évaluer l'intérêt du projet** : que va-t-il nous apporter d'un point de vue humain ? financier ? éthique ?...
3. **Estimer l'accessibilité du projet** : si vous souhaitez obtenir une promotion dans votre département, quels sont les autres collaborateurs qui prétendent à la même fonction, par exemple ? Quels sont vos supports en interne ? vos détracteurs ? Si vous souhaitez créer une entreprise, quel est le ticket d'entrée incontournable ? le degré de concurrence ?
4. **Définir sa capacité à atteindre son objectif** : avez-vous le profil requis ? la légitimité ? les ressources nécessaires ?
5. **Décider en toute connaissance de cause** si au regard de l'intérêt du projet, de son accessibilité et de sa capacité à le mettre en œuvre, on peut se lancer dans l'aventure ou s'il est opportun de rechercher de nouvelles pistes d'action.

Méthodologie et conseils

Il est primordial de dépasser ses propres motivations et tout élément subjectif pour analyser de manière factuelle et en toute objectivité l'accessibilité d'un projet ou d'une ambition. L'accessibilité d'un projet est en effet totalement indépendante de notre propre capacité et de nos forces.

Il faut par ailleurs veiller à fixer des paramètres et critères d'évaluation précis : des critères économiques ou financiers, des critères humains et des critères techniques ou technologiques notamment. Pour chaque critère étudié, on pourra alors se poser de manière indépendante les questions liées à l'intérêt, la accessibilité et la capacité. ■

« Il vaut mieux suivre le bon chemin en boitant que le mauvais d'un pas ferme. »
Saint Augustin

Avantages

- Permet de mettre en regard l'attractivité d'un projet et nos propres atouts.
- En étant un outil de prise de décision, permet d'évaluer l'intérêt du projet et de conclure s'il y a ou pas une opportunité à saisir.

Précautions à prendre

- Être factuel et objectif.
- Ne pas réduire l'outil à une simple méthode d'analyse : en tirer des conclusions et des prises de décision.
- La méthode IAC est vraie à un instant T. Elle peut évoluer dans le temps et votre capacité à atteindre un objectif également.

© Dunod – Toute reproduction non autorisée est un délit.