

LES CLÉS POUR NE PAS AVOIR PEUR DE L'ÉCHEC

(SUJET TABOU, SURTOUT EN SUISSE)

Prof. Dr. Raphaël H Cohen

JE SUIS DEVENU UN

SDF

(Sans Difficultés Financières)

**POUR UN INGÉNIEUR CIVIL
LES “PETITES ERREURS”
NE FONT PAS PARTIE
DU VOCABULAIRE**

**L'ÉCHEC, C'EST DE NE PAS
OBTENIR CE QUI ÉTAIT SOUHAITÉ**

**AVOIR PEUR DE L'ÉCHEC
C'EST NORMAL**

3 CAUSES D'ÉCHEC

A. Les circonstances
(chance et... malchance)

B. Le facteur humain

C. Le projet lui-même



A. LA MALCHANCE

Une solution : la prière

B. LE FACTEUR HUMAIN COMME FACTEUR D'ÉCHEC

LA BOÎTE À OUTILS POUR AVOIR DES ÉQUIPES ENGAGÉES



www.amazon.fr/leviers-lengagement-pratiques-entraîner-inspirer/dp/2212573286

1^{ÈRE} CLÉ : UNE BONNE ÉQUIPE

Évitez les équipes projet comme celle-ci

Fait 99%
du travail

N'a jamais
aucune idée
de ce qui se passe

Dit qu'il va
contribuer mais
ne le fait pas

Disparaît dès
le début et ne revient
qu'à la fin

2^E CLÉ : LE DISCERNEMENT QUI PERMET DE

- comprendre ce qui se passe
- identifier les dangers
- voir les opportunités

**3^E CLÉ : L'ÉCOUTE
ET L'OUVERTURE QUI PERMETTENT DE**

- ne pas foncer tête baissée
(avec témérité, en pensant tout savoir)
- rester réaliste

4^E CLÉ : RELATIVISER LES PEURS (BLOQUANTES)

PEUR DE PERDRE

- argent
- famille / couple
- temps
- santé
- **regard** des autres
- **image de soi**
- ...

5^E CLÉ : LA CONFIANCE EN SOI (SANS TÉMÉRITÉ !) QUI

- Est un prérequis du courage
- Donne la permission de se lancer
- Permet de faire face à l'adversité (= résilience)
- Rend réceptif aux opportunités ("c'est à ma portée")
- Est l'antidote de la peur

...et de la malchance



**JUSQU'À
2'000 CHUTES...**

LE PLUS BEAU CADEAU DES PARENTS
À LEURS ENFANTS :
DÉVELOPER LEUR CONFIANCE EN SOI

6^E CLÉ : LA FORMATION POUR MAXIMISER SON SAVOIR

Les compétences contribuent à la confiance en soi

- Se former aux outils de l'intrapreneuriat/entrepreneuriat (apprendre des erreurs des autres)
- Développer l'intimité client
- Tout savoir de l'industrie et des acteurs du projet

C. LE PROJET COMME FACTEUR D'ÉCHEC

30% de tous les projets sont interrompus avant aboutissement

30% sont réalisés avec du **retard**

50% dépassent le coût budgété

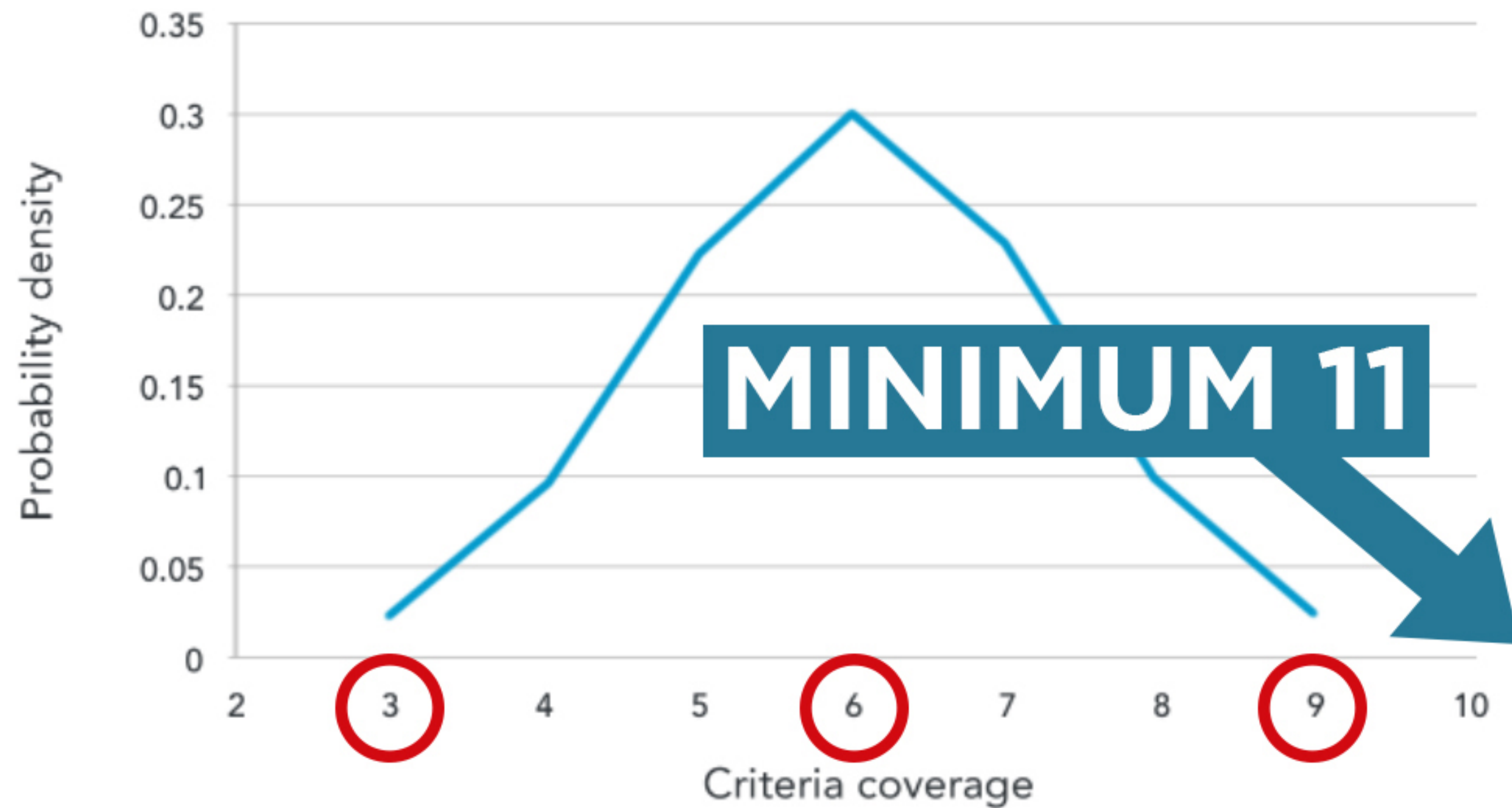
Seulement 12% réalisés à temps et dans le budget

(The Standish Group, 1995)

EXPLICATION DE CETTE PERFORMANCE MÉDIOCRE

**MAUVAISE SÉLECTION ET MAUVAIS CALIBRAGE
DES PROJETS AVANT DE DÉCIDER DE LES LANCER**

= une des raisons d'être d'ISO 56007 (Managing Opportunities and Ideas)



NOMBRE DE CRITÈRES ANNONCÉS PAR DES DÉCIDEURS

“Investigating how decision-makers select new projects:
comparison between management practice
and the literature’s view of how it should be”,
Mark Moses, 2014

LES 11 QUESTIONS ET LA MANIÈRE D'Y RÉPONDRE AVEC LE MODÈLE IPOP FIGURENT DANS CET OUVRAGE



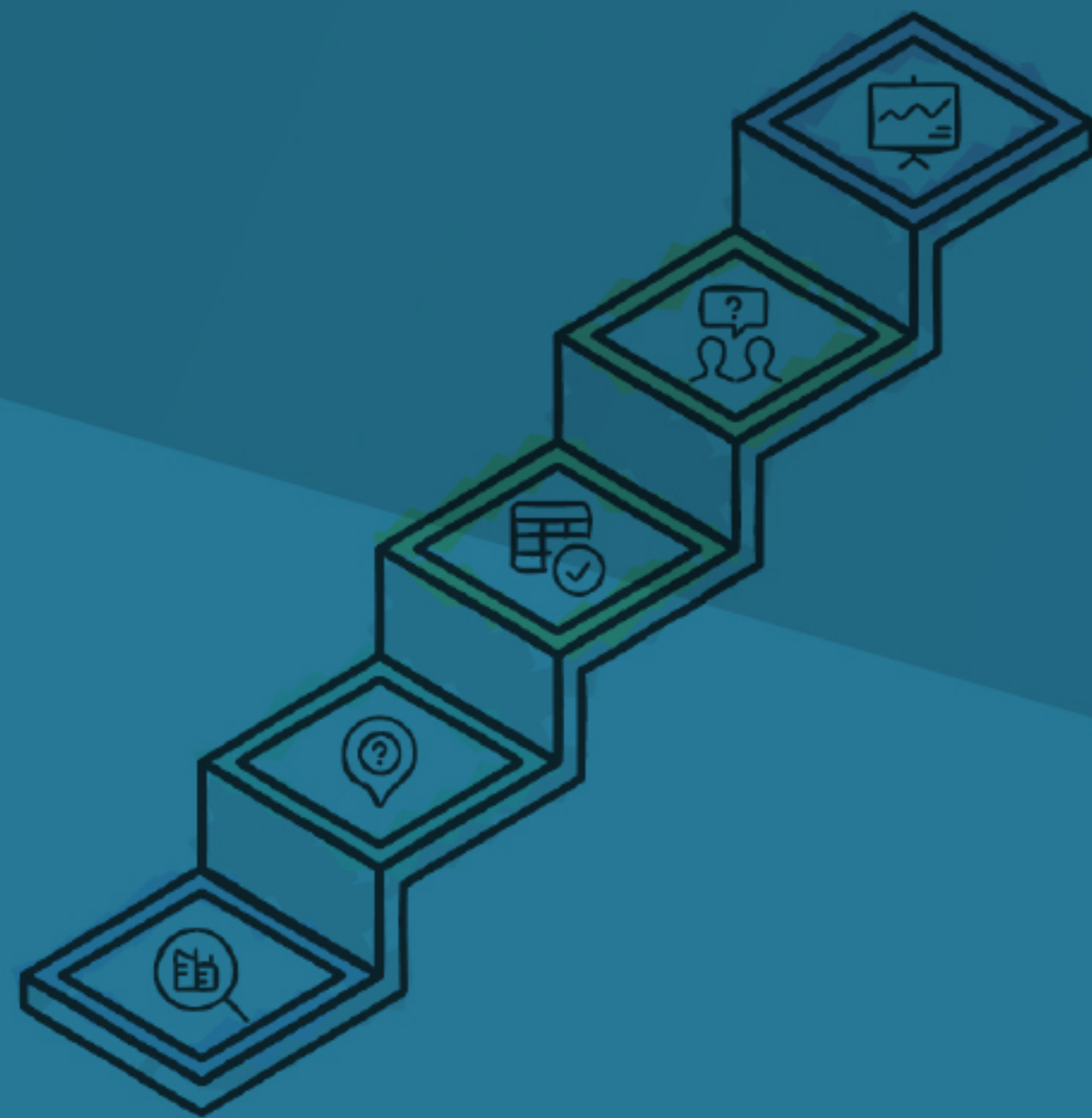
www.amazon.fr/Concevoir-lancer-projet-succes-business/dp/2212562942



7^E CLÉ : CONSACRER LE TEMPS REQUIS AU PRÉPROJET AVEC LE MODÈLE IPOP

La norme ISO 56007 adoptée par 42 pays à l'unanimité
(Tools and methods for managing opportunities and ideas)

**reprend la logique du Modèle IpOp et donne
comme exemples de best practices le Dossier d'opportunité
et l'arbre de décision du Modèle IpOp**



ÉTAPES DU PRÉPROJET AVEC LE MODÈLE IPOP

1. Analyse Préprojet
2. Identifier les inconnues
3. Réduire le niveau d'incertitude
4. Répondre aux 11 questions clés
5. Créer un dossier d'opportunité convaincant

LES INCONNUES SONT SOURCES D'ÉCHEC

Ignorer l'angle mort (= ignorance), étant dévastateur, Il faut répertorier les inconnues :

inconnues **Technologiques**

inconnues du **Marché / Industrie** (prix, demande, etc.)

inconnues **Organisationnelles**

inconnues des **Ressources**

inconnues des **Parties prenantes**

inconnues **Réglementaires**

**FAIRE L'INVENTAIRE
DES INCONNUES**

**EST VOTRE MEILLEURE
POLICE D'ASSURANCE CONTRE L'ÉCHEC**

**LE DÉFI CONSISTE À IDENTIFIER LE PLUS
D'INCONNUES LE PLUS TÔT POSSIBLE**





**LE LOGICIEL IPOP TOOLS AIDE À CARTOGRAPHIER
LES INCONNUES LORS DU PRÉPROJET
(-> ÉVITER GASPILLAGE DE RESSOURCES)**

LICENCE
TO KILL
007[✈]



8^E CLÉ : TUER TRÈS TÔT
LES PROJETS NON-MÉRITANTS

→ ISO 56007[✈]

**LES BONS ENTREPRENEURS
NE SONT PAS DES COWBOYS
CE SONT DES GESTIONNAIRES
MÉTHODIQUES DU RISQUE**

HBR May 2010

SAV

SERVICE APRÈS-VENTE

Prof. Dr. Raphaël H Cohen

rc@getratex.ch

Tél. : +41 22 346 99 00

www.managementboosters.com

Fun: www.supercohen.com

A photograph of a man sitting on a small wooden stool on a paved street, fishing with a long pole. He is wearing a light blue shirt, dark shorts, and a straw hat. In the background, a white van and a green car are parked. In the foreground, there is a large, shallow, irregularly shaped hole in the pavement filled with water and some debris. A blue arrow points from the word 'OUTIL' to the fishing pole.

OUTIL

**LES OPPORTUNITÉS
SONT PARTOUT ...**

**SI VOUS ACCEPTEZ
LES CADEAUX QUE
LA VIE OFFRE...**



**DÉVOREZ
LES OPPORTUNITÉS !**