O.K.R. OUTIL D'ALIGNEMENT

Nous savons tous que la meilleure équipe de football ce n'est pas celle qui a les meilleures individualités, mais **celle où les joueurs partagent VRAIMENT le même objectif**. Alors les individualités jouent collectivement les uns pour les autres et **l'équipe est capable de se sublimer**.

Pour l'entreprise, c'est la même chose. Ce ou ces objectifs doivent être communs connus et partagés. **Le mot à la mode actuellement c'est l'alignement**. Plus facile à dire qu'à faire et surtout à conserver dans la durée. Pourtant des entreprises à succès (Apple,Google ..) y arrivent. **Leur secret : les OKR**.

OKR c'est une abréviation qui signifie **Objectives Key Results**. C'est une méthode qui a été popularisée et formalisée par Andy Grove, ancien PDG d'Intel.

Son principe est finalement assez simple : **fixer des objectifs et les mesurer avec des indicateurs définis à l'avance**. Mais c'est la mise en œuvre qui fait toute la différence.

D'abord, **le choix des objectifs est primordial**. Il faut en choisir entre 3 et 5. Ils doivent **être ambitieux et être atteignables mais avec difficultés**. Le principe c'est qu'atteindre systématiquement 100% des objectifs est considéré comme un échec. L'atteinte de 70% est considérée comme un succès. Les objectifs sont **fixés par la direction** et sont **ensuite déclinés par les différents niveaux de la hiérarchie** qui vont se fixer 3 à 5 objectifs en phase avec ceux définis au niveau supérieur. A noter que les différents niveaux de l'entreprise sont autorisés à proposer des objectifs qui s'ils sont acceptés par la direction deviendront alors des objectifs de la société.

Vous comprenez que ce système amène toute l'entreprise à travailler dans la même direction. **L'alignement devient presque naturel**.

A partir de là, il est nécessaire **pour chaque objectif de fixer les indicateurs clefs** (les KPI) qui permettront de savoir si l'objectif est atteint ou pas. Le choix des indicateurs est essentiel. Ils ne doivent **pas être trop nombreux**, et lorsqu'ils sont tous atteints on est sûr que l'objectif défini a été réalisé.

Les principaux éléments clefs de la réussite sont :

⇒ **la transparence** car tout le monde a accès aux objectifs et KPI de tous y compris des dirigeants.

⇒ **Le rythme car les cycles sont courts** idéalement de 1 à 3 mois.

⇒ **Le droit à l'erreur**, ne pas atteindre son objectif n'est pas considéré comme un échec, mais une occasion de comprendre ce qui s'est passé pour décider ce qui doit être fait au prochain cycle..

@Copyright DAF Evolution 2019

DAF EVOLUTION

Accompagne

les entreprises

dans leur développement

Notre objectif est de vous donner les moyens de vous développer, en:

⇒ Mettant en place les outils de pilotage de votre entreprise (business plan, budget, tableau de bord)

⇒ Apportant des solutions concrètes pour que vous disposiez de la meilleure trésorerie possible au moindre coût.

⇒ Négociant avec et pour vous les crédits court terme les plus adaptés.

⇒ Mettant en place des solutions pour optimiser votre BFR

DAF Evolution a été créé en 2012 par Michel Pivot:

Après plus de 25 ans de DAF en entreprise dans des groupes tant en France qu'à l'international, j'ai décidé de mettre mes compétences au service des entreprises..

Aujourd'hui nos missions concernent aussi bien:

⇒ Les entreprises souhaitant disposer d'un expert sur les questions de trésorerie, cycle client , BFR ou veulent renforcer leur équipe dans le cadre d'un projet.

⇒ Les banques pour lesquelles sont réalisées des missions d'audit dans le cadre de l'affacturage

⇒ Les équipes qui souhaitent se former sur la finance, le BFR, les outils de pilotage

⇒ VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS - CONTACTEZ NOUS:

Mob: 06 11 20 88 91 ou par email: mpivot@dafevolution.fr ou allez voir notre site internet

@Copyright DAF Evolution 2019 DAF Evolution, 2 rue de l'Eglise, 95 450 Commeny RCS PONTOISE SIRET: 751 905 613 00012