



Workshop Evènementiel n° 5

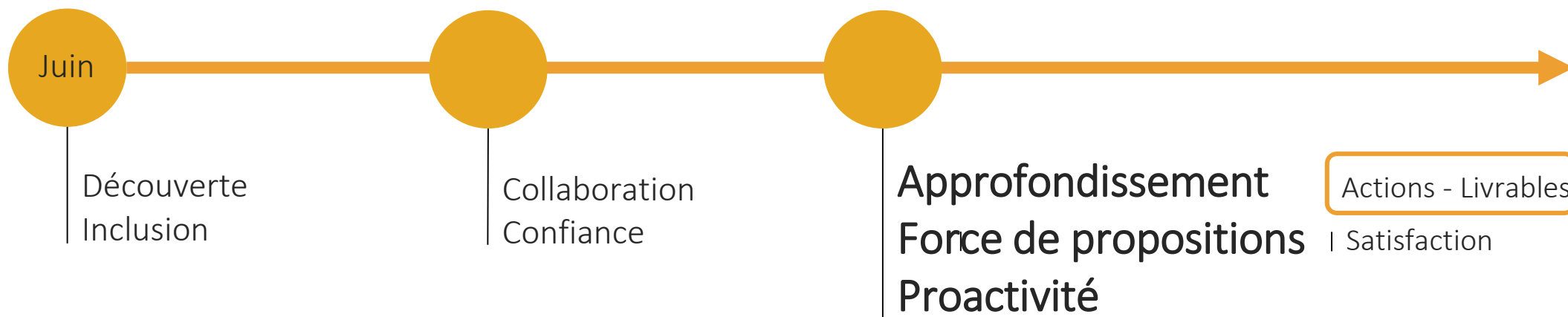
21/11/2017

Talents Cnes - **#Moonlight**

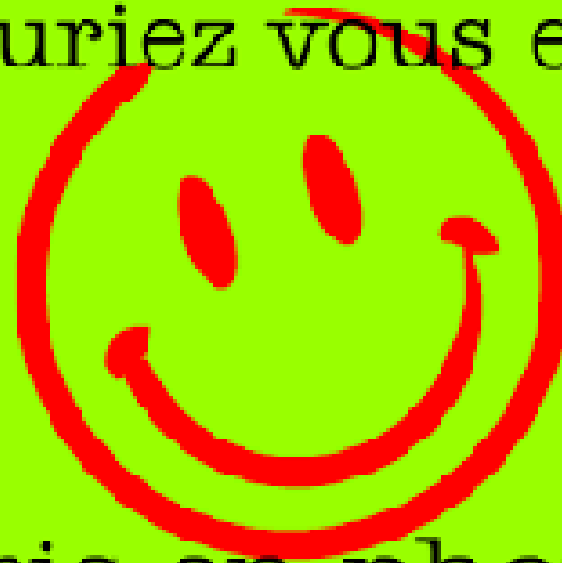
Miss Mandarine

Insuffler l'esprit startup dans vos organisations

Continuez sa progression étape par étape



Souriez vous etes



pris en photo!



Agenda

- **New Management** et Miss Mandarine **For Ever**
- Collaboration Talent / Startup – Problématiques
- Modules de formation
- **TRANSPOSITION À VOS PRATIQUES PROFESSIONNELLES**
- **Golden Event**



New Management



Objectifs



Mieux connaître l'univers startup – univers différent
Progresser dans ses pratiques professionnelles – posture

> **Favoriser le New Management**

Responsabilité sociétale : Engagement – Responsabilité – Partage



Miss Mandarine For Ever - objectifs

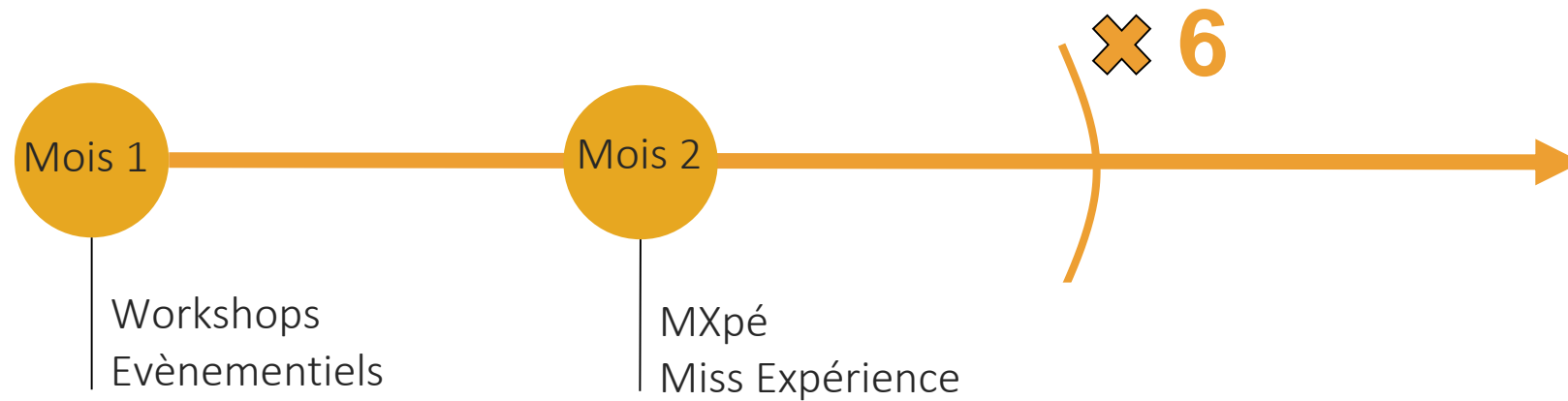
S'assurer de la continuité de la progression
(que les vieilles habitudes ne reviennent pas)

Collaboratif et diffusion

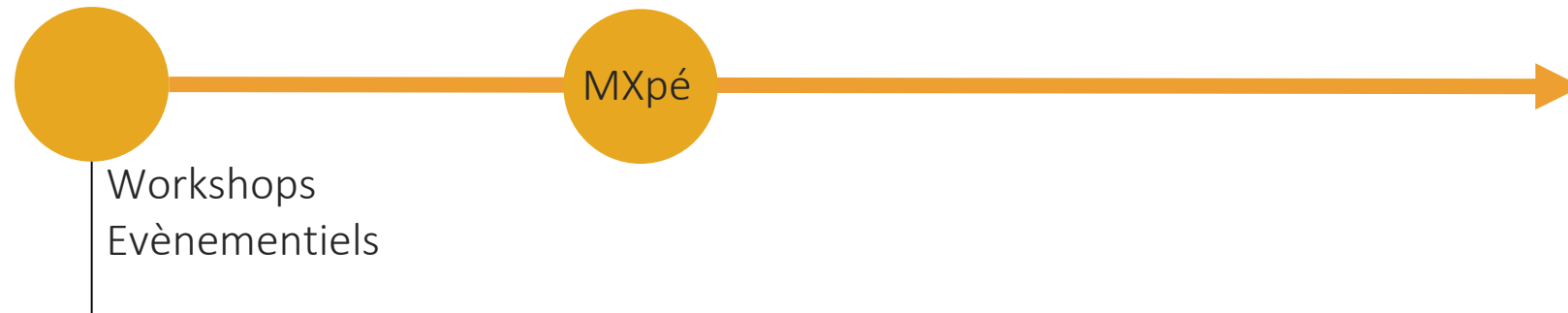
Garder le lien avec des startups connues
(« startup blues »)



Miss Mandarine For Ever – démarche 1/4



Miss Mandarine For Ever – démarche 2/4



Conforter les apprentissages Miss Mandarine.
Réflexion collective des Talents avec une startup « connue ».

3 temps :

Connaissances « avancées »

Problématique de la startup et propositions de résolution et plan actions

Transposition des apprentissages aux pratiques professionnelles avec des actions à mettre en œuvre dans le CNES.



Miss Mandarine For Ever – démarche 3/4



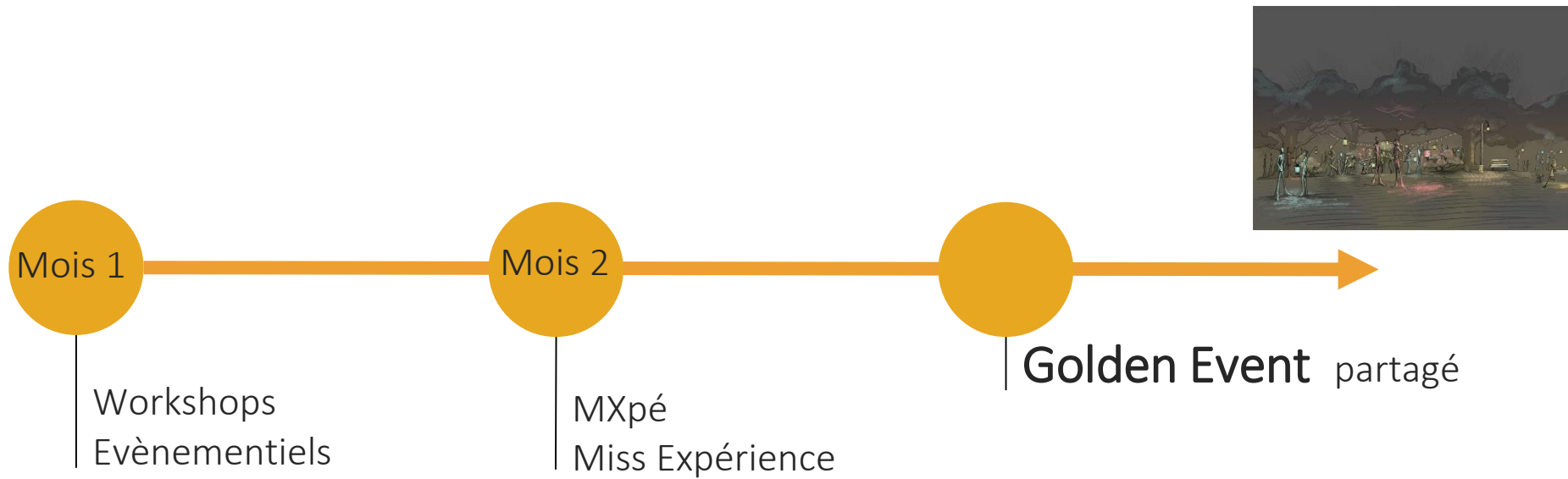
Pastilles pédagogiques en format court pour poursuivre sa réflexion/progression, accessibles sur smartphones ou ordinateurs.

Connaissances « avancées » du monde des startups, des pratiques agiles ou de l'intrapreneuriat.

Mode « push ». Soulever encore des questionnements et mettre en perspective des situations.



Miss Mandarine For Ever – démarche 4/4



Miss Mandarine For Ever - questions

Contenu

Fréquence

Partage

Quels sont les contenus sur lesquels vous souhaiteriez revenir ou aborder ? Envie de voir des startups nouvelles ? Envie de rencontrer lors des workshops des invités Miss Mandarine ou rencontrer les autres groupes pour partage de pratiques ?



La collaboration Talent / Startup



Problématiques dernier workshop



Problématisation



« Fait de poser un problème de manière méthodique » **Universalis**

« Recherche de l'inconnu à partir du connu, c'est-à-dire de l'édification d'un certain nombre de points d'appui à partir desquels questionner » **Fabre (2009)**

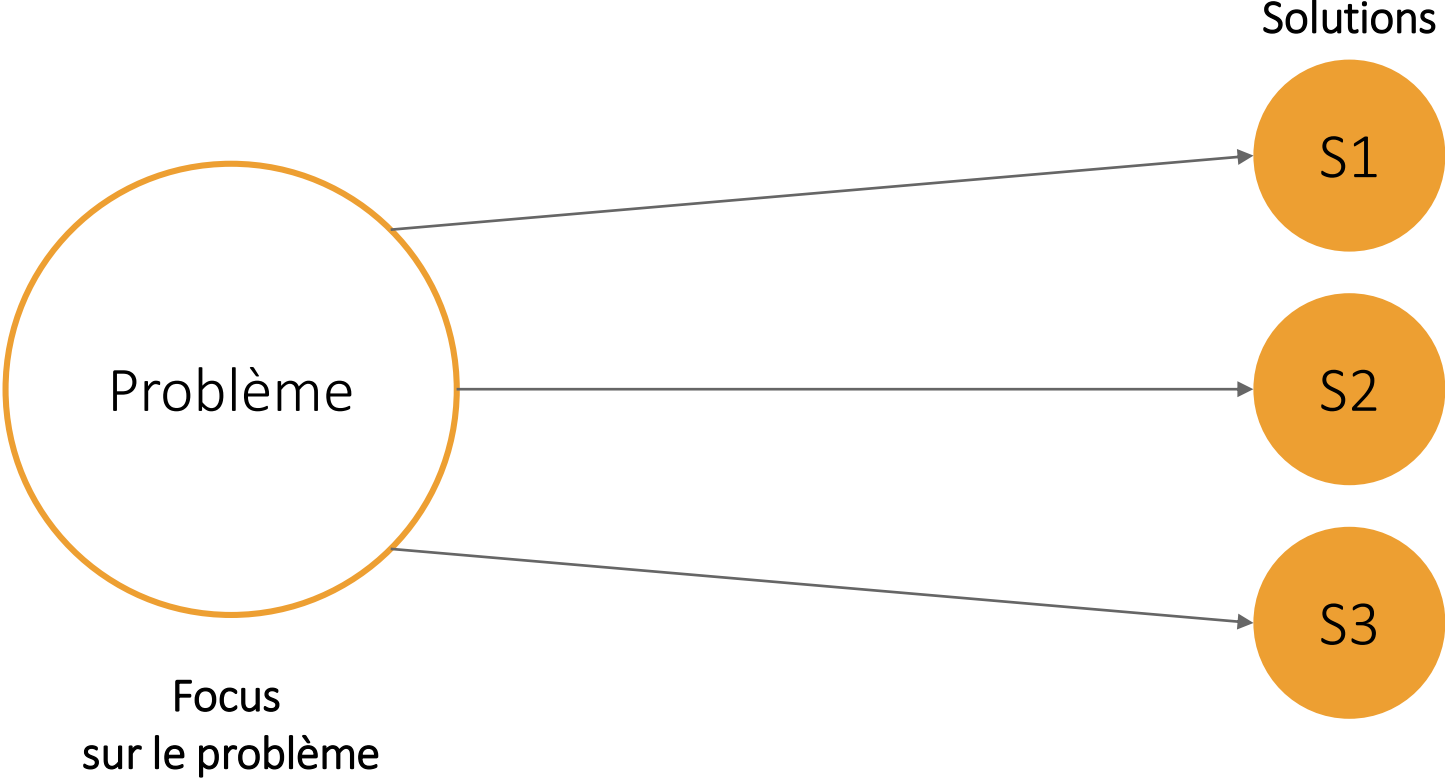
Avoir poser le problème avant de trouver la solution !



Orientation solution



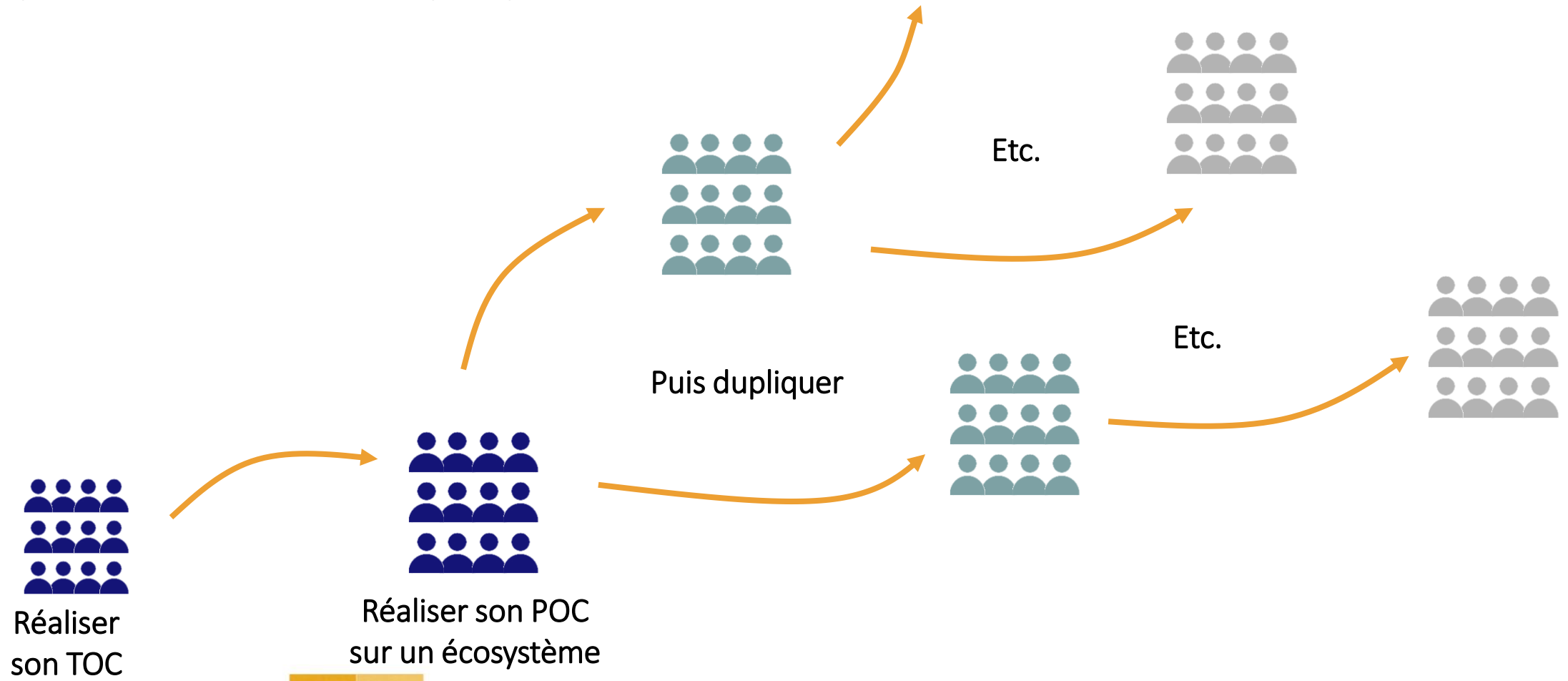
Orientation problème



Industrialisation



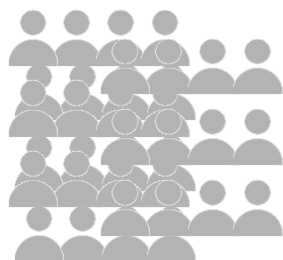
Comprendre, expérimenter et dupliquer



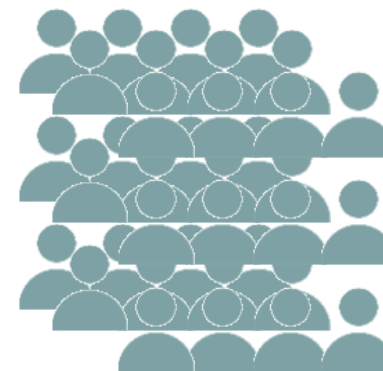
Étapes par étapes



Mode « projet » - test –
expérimentation – Affiner la
stratégie de développement



Consolider
pour préparer
la croissance



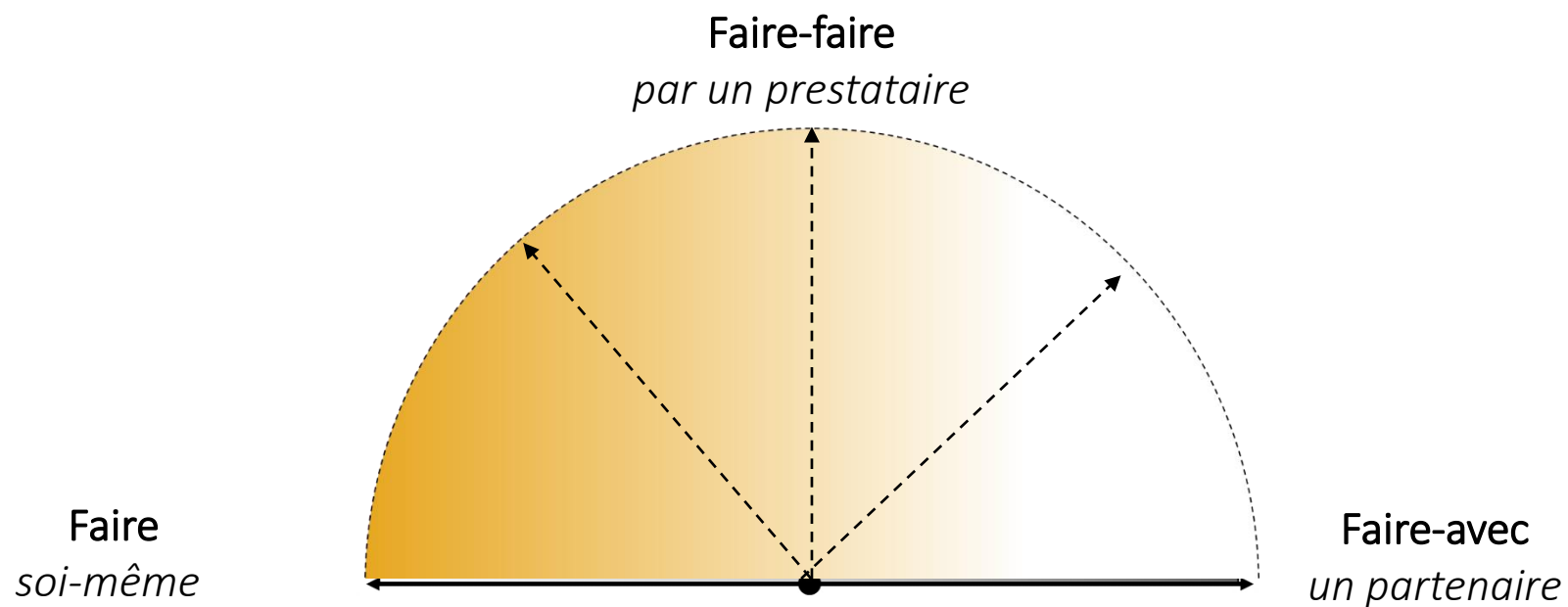
Grandir



Partenariats



Développer un projet innovant



Faire

Processus **individuel**



Maitrise de l'ensemble du projet :

- Coût
- Délai
- Qualité

Maitrise de la propriété /
confidentialité

Limitation du projet aux ressources
financières internes

Limitation du projet aux ressources
techniques internes (compétences)

Fermeture du champ des possibles



Faire-faire

Processus d'innovation **semi-ouvert**



Ouverture du champ des possibles

Appropriation de compétences

Progression de l'ambition des projets

Maitrise du projet plus faible, aléas

Accroissement des coûts

Concentration du risque



Faire-avec

Processus d'innovation ouvert



Co-conception : utilisateurs,
partenaires...

Pertinence maximum des projets.

Impact marché.

Partage du risque.

Partage de la valeur

Maitrise limitée du projet

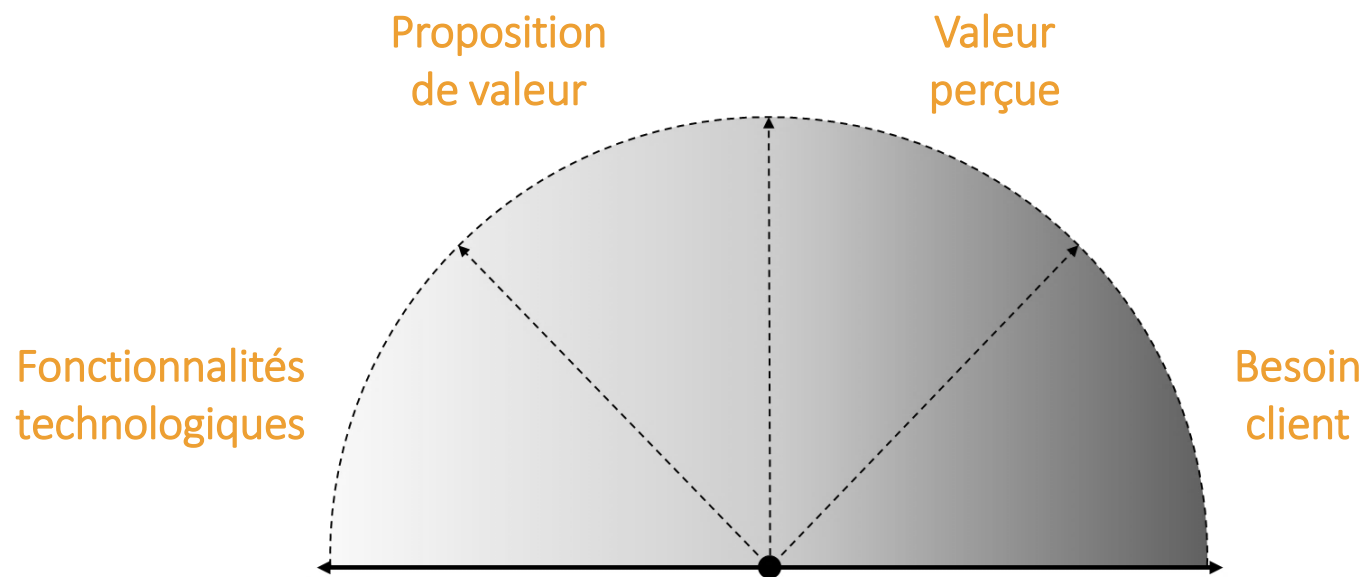
Complexité de management



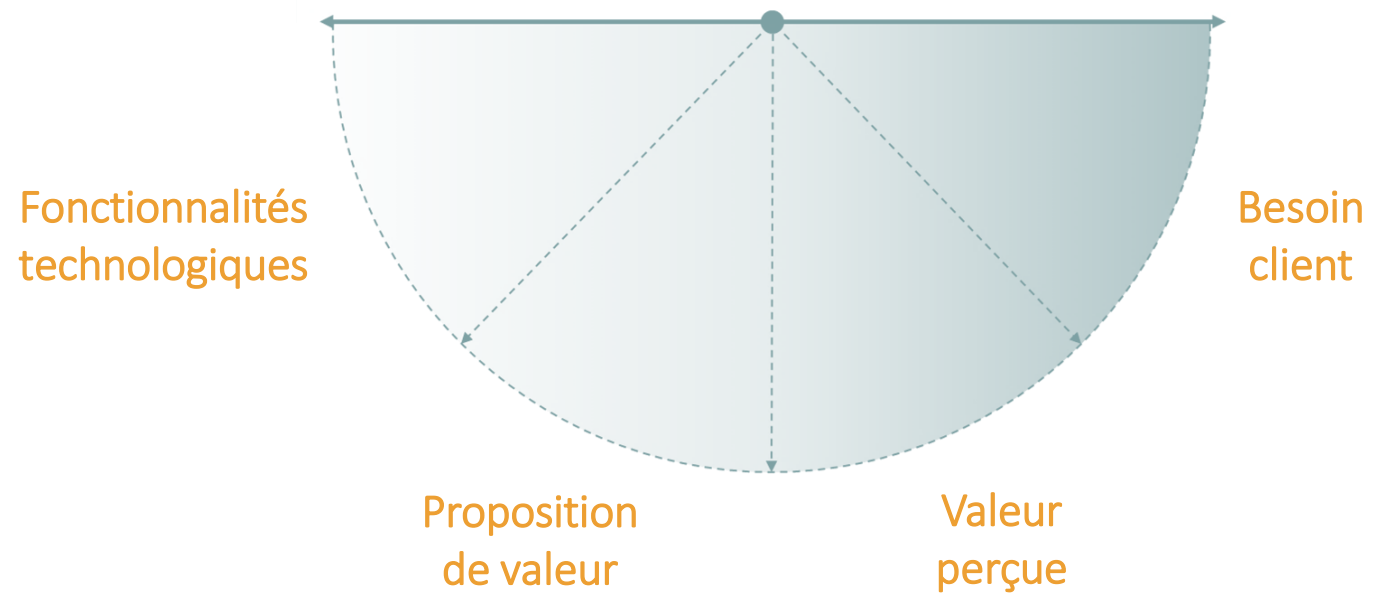
Concurrents



Votre offre



L'offre des concurrents



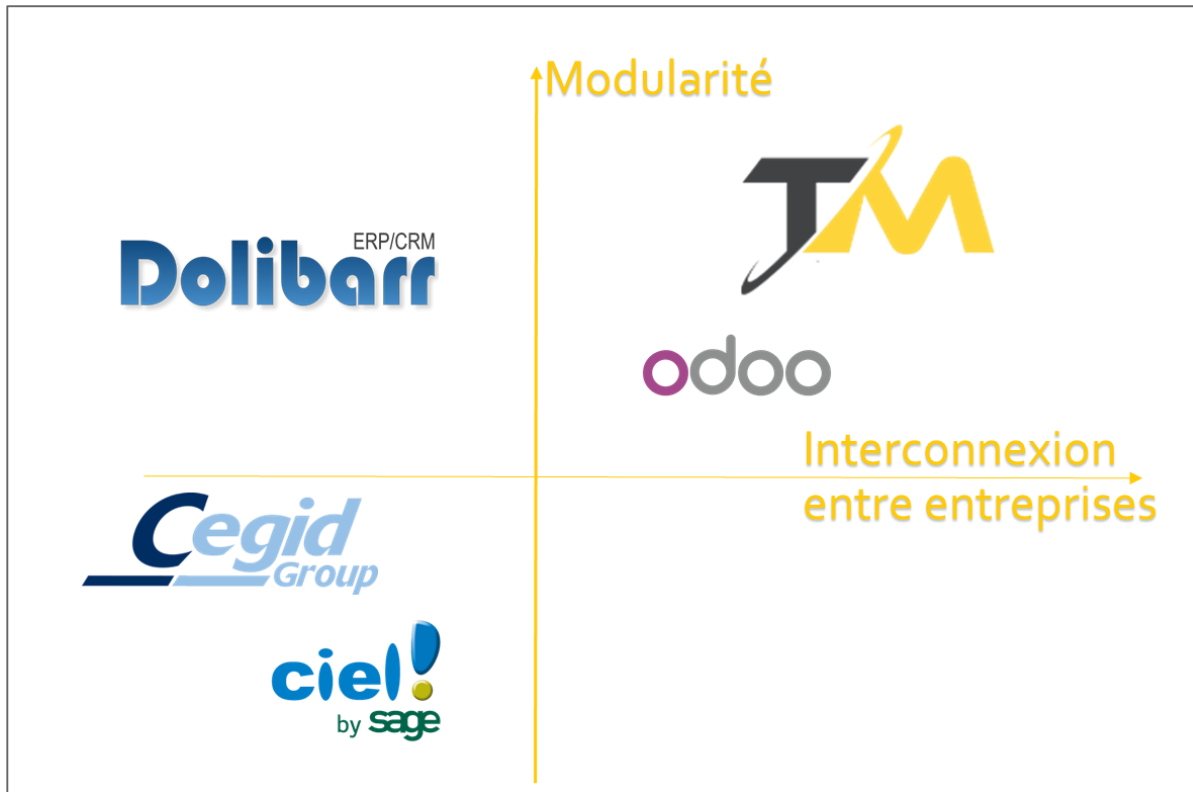
Typologie de concurrents

Directs

indirects



Positionnement concurrentiel



Comment se positionne mon offre par rapport à mes concurrents ?



Avantage concurrentiel

Quels sont les avantages de mon offre par rapport aux concurrents ?

Nom du Lecteur	Installation Matérielle	Changement Point de Vue	Personnalisation du Lecteur	Hébergement Vidéo	Mixage Audio	Régie en Ligne
Youtube	✗	✗	✗	✓	✗	✗
FlowPlayer	✗	✗	✓	✓	✗	✗
JWPlayer	✗	✗	✓	✓	✗	✗
YouSwitch	✓	✓	✗	✗	✗	✗
LibCast	✗	✗	✓	✓	✗	✗
Adobe Player	✓	✓	✓	✗	✗	✗
Pictor Player	✗	✓	✓	✗	✓	✓



Coopétition

coopération et compétition

« La coopétition désigne une démarche qui vise à coopérer à plus ou moins long terme avec des acteurs de la concurrence. » emarketing.fr



Dirigeant



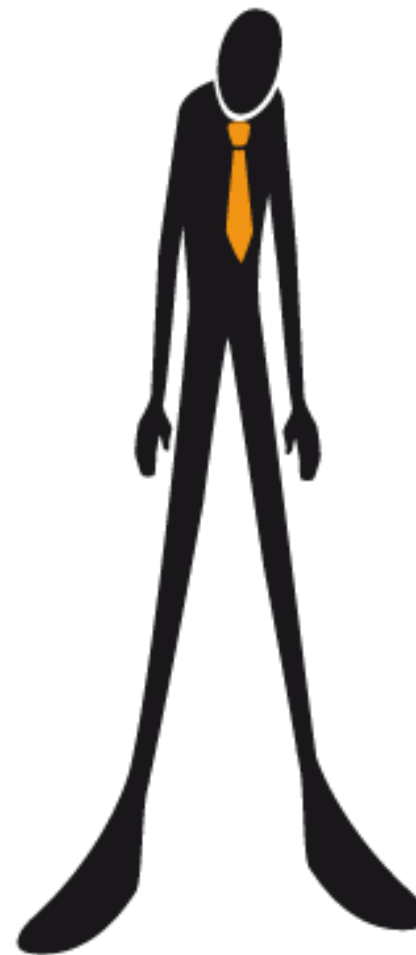
Préconception (cognitive)

- Dynamique
- Innovant
- Compétent
- Sur de lui



Réalité

- Seul
- Hésitant
- En doute
- Lutte permanente



Bienveillance



Comprendre la bienveillance

Il existe quatre stratégies courantes (et exaspérantes) dont les gens se servent pour **combattre les idées neuves** :

- Propager la peur,
- Tuer le projet en le reportant à plus tard,
- Entretenir la confusion,
- Tourner la chose en ridicule.

Ces attaques sont portées par le biais de **questions, arguments ou commentaires** familiers.

Le dirigeant subit quotidiennement ces remarques. *Qu'elles soient volontaires ou non.*



Votre proposition va trop loin / pas assez loin.

L'argent est l'unique chose qui importe.

Cela ne marchera pas chez nous. Nous sommes différents.

Vous ne convaincrez jamais assez de gens.

24 questions

Cela nous met sur une pente glissante.

Et que dites-vous sur ça ? Et ça ? Et ça... ?

Vous exagérez le problème.

Nous ne pouvons pas nous le permettre.



Question 1

Nous réussissions. Pourquoi changer ?



Question 2

L'argent est l'unique chose qui importe.



Question 3

Vous exagérez le problème.



Question 4

Insinuez vous que nous avons failli ?



Question 5

Où est l'objectif caché dans cette affaire ?



Question 6

Et que dites-vous sur ça ? Et ça ? Et ça...?



Question 7

Votre proposition va trop loin / pas assez loin.



Question 8

Vous posez la question de l'œuf ou la poule.



Question 9

Ça ressemble à ça... (quelque chose d'abominable)



Question 10

Vous abandonnez nos valeurs fondamentales.



Question 11

Trop simple pour marcher.



Question 12

Personne ne fait cela.



Question 13

On ne peut pas gagner sur tous les tableaux.



Question 14

Ahah, et que dites vous de ceci ?

(« Ceci » étant un point bien anxiogène dont les promoteurs de l'idée ne savent rien, et que les assaillants ont gardé secret jusqu'à l'ultime seconde).



Question 15

Les gens ont déjà trop de préoccupations.



Question 16

Déjà testé dans le passé – n'a pas fonctionné.



Question 17

Trop difficile à comprendre.



Question 18

L'idée est bonne mais le timing mauvais.



Question 19

Cela représente trop de travail.



Question 20

Cela ne marchera pas chez nous.
Nous sommes différents.



Question 21

Cela nous met sur une pente glissante.



Question 22

Nous ne pouvons pas nous le permettre.



Question 23

Vous ne convaincrez jamais assez de gens.



Question 24

Nous ne sommes pas équipés pour ça.



Transposition et progression

-

Vos modules préférés

Le référentiel de compétences intrapreneuriales

Transposition et mise en pratique



Référentiel de Compétences intrapreneuriales

**Compétences
d'engagement**
*Engagement -
dynamique positive*

Compétences conceptuelles
Compréhension de la complexité

Compétences relationnelles
Interactions interpersonnelles ou individu-groupe

**Orientation vers
les opportunités**
Identification d'opportunités marché

Compétences stratégiques
Compréhension des enjeux stratégiques

**Compétences
d'organisation**
*Organisation des
ressources internes et
externes*



Suivi avec Boris : compétences et transposition

Concis

Interdit : « Chez nous, c'est pas pareil, c'est pas possible ... »

Obligation : de faire l'effort de transposer



Préparation du Golden Event



Avec votre startup, ensemble,

Préparer Pitch de la startup

Et

soit un objet soit un aphorisme

qui représente **les nouvelles pratiques professionnelles** que
vous mettez en place soit par la startup soit par les
accompagnements Miss Mandarine



Objet

Ready made ...

les objets du quotidien deviennent des œuvres d'art,

Expliquer le pourquoi.



Aphorisme

Phrase courte, ouverte et autosuffisante,

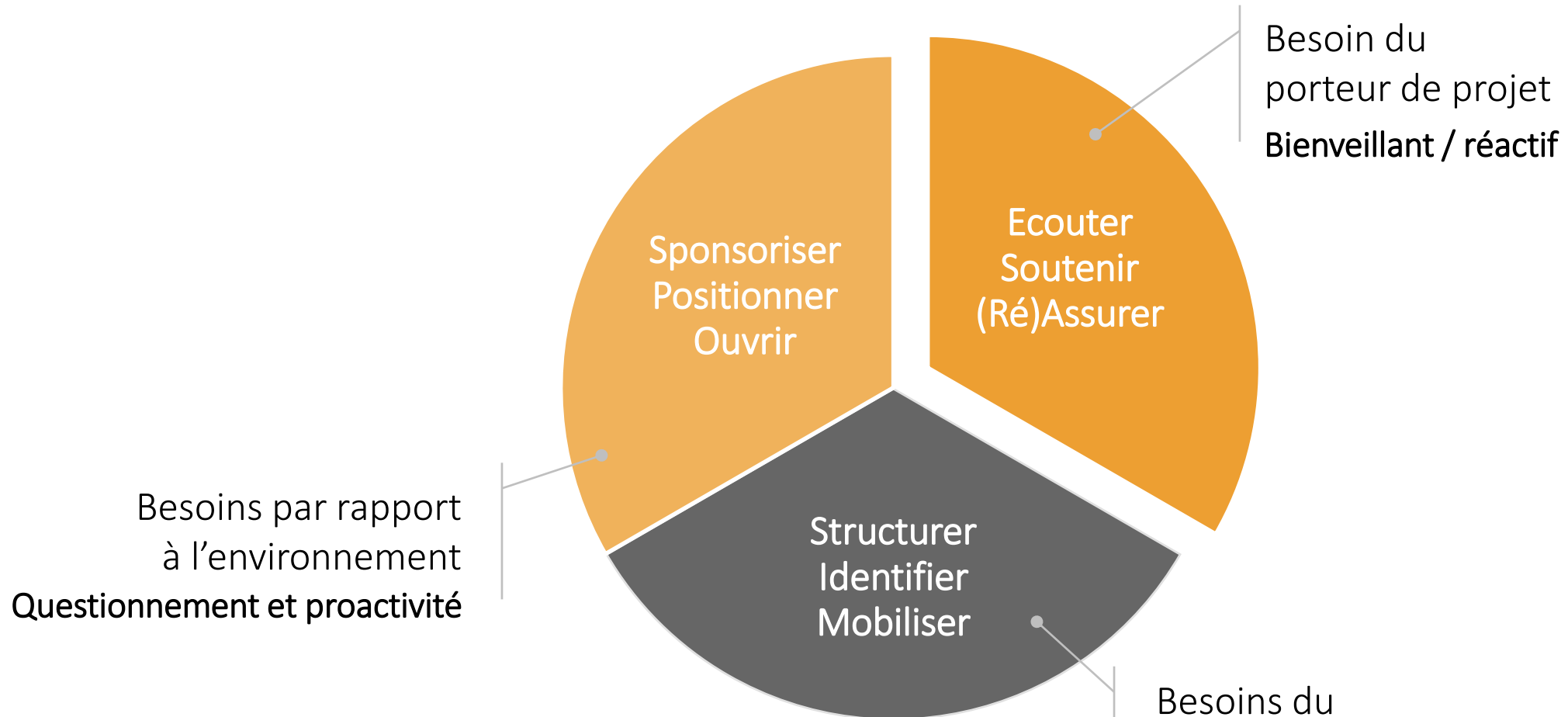
Expliquer le pourquoi.



Votre posture



Cercle de l'accompagnement et rôle de l'accompagnant



Votre posture

- REACTIVITE et INDULGENCE – BIENVEILLANCE (pitch SU)
- ECOUTE et QUESTIONNEMENT - FORCE DE PROPOSITION (Wkp 1)
- COHERENT – VISION GLOBALE – JUSTE (équipe) - (Wkp 2)
- IMPLICATION, PROACTIVITE et CONSTRUCTION (Wkp 3)
- CO-CONSTRUCTION, PROBLEMATISATION et EFFECTUATION (faire avec les moyens dont on dispose) - (Wkp 4)
- **CHANGER SES PRATIQUES PROFESSIONNELLES – FAIRE AUTREMENT OU PAS !**





Merci de les aider !

