

Entreprendre ? C'est facile !



Les meilleures astuces des entrepreneurs

Alain Fernandez 2014
<http://www.piloter.org/asoncompte/>



Entreprendre

C'est facile...

...Mais avec un bon projet !

Se lancer n'est pas bien difficile pour celui qui est sérieusement motivé et a su monter un solide projet bien ancré dans la réalité de la société actuelle.

Les formalités ? Elles sont loin d'être un obstacle et, sauf cas très particulier, elles se règlent en un temps record.

Le choix du statut ? Tout dépend du type d'activité que vous souhaitez monter, des risques patrimoniaux que vous êtes prêts à assumer, de la protection sociale désirée et de vos perspectives d'avenir. Il existe un cas pour chacun, aucun doute à ce sujet. Pour faciliter le choix du statut le plus adéquat, je vous ai préparé un guide pratique questions/réponses ici : <http://bit.ly/1eYmeGf>

Le financement ? Ah c'est là où ça se complique. Mais a-t-on réellement besoin et dès maintenant d'un financement conséquent ? Les Business plans sont bien trop ambitieux et visent un horizon trop lointain. Il est toujours préférable de rester dans le concret et le temps présent et de bien réfléchir aux moyens de limiter toutes les contraintes. Dans la mesure du possible (et c'est bien souvent possible), démarrer en autofinancement et assurer une gestion rigoureuse et précautionneuse de la trésorerie.

Bref pour résumer : être bien motivé, construire un bon projet et le porter tout au long de la démarche et dans la durée. C'est cela que nous allons étudier dans ce dossier, "digest" du livre "44 astuces pour démarrer votre business".

Les 7 points clés d'un projet bien conduit

1) Au préalable, évaluez votre propre motivation :

Les 5 bonnes raisons pour ne pas entreprendre

Est-on sûr d'être bien motivé, et d'avoir parfaitement réfléchi aux enjeux de la démarche d'entrepreneuriat ? Une mise au point avant de se lancer.

2) Définissez votre système de référence

Les 5 astuces pour changer ses repères

Les repères et jalons indispensables pour conduire une carrière professionnelle sont différents que l'on soit salarié ou entrepreneur.

3) Préparez-vous à une nouvelle dynamique

Les 7 qualités pour réussir

Quelles sont les qualités à cultiver pour réussir sa nouvelle activité de créateur d'entreprise ? Ce ne sont pas nécessairement les mêmes que celles que vous avez développées au cours de votre carrière de salarié.

4) En ligne de mire : la création de valeur

Les 5 astuces pour devenir un créateur de valeur

C'est là la clé de l'entreprise, apporter une réelle valeur pour ses clients et pour soi.

5) Du concret : concrétisez votre système de valeur

Les 5 conseils de pro pour bâtir un Business Model compétitif

Une bonne idée est un bon point de départ, encore faut-il savoir la concrétiser.

6) L'entrepreneur est un « réseuteur professionnel »

Les 5 clés pour entrer dans les bons réseaux professionnels

Du point de vue de l'éthologue, "l'entrepreneur est un animal social qui ne vit que de ses relations avec ses semblables".

7) Développement personnel et progrès continu

Les 10 conditions d'une réussite durable

Une démarche personnelle de progrès continu bien adaptée à son activité et à son tempérament, voilà la recette pour durer si jamais il en existe une.

1

Ne pas entreprendre

Les 5 bonnes raisons

pour ne pas se lancer

Pour se lancer, encore faut-il être réellement motivé

Les premiers stades du démarrage d'une entreprise individuelle ressemblent par moments à une véritable course d'obstacles. Si l'on n'est pas mû par une solide volonté bien chevillée au corps et une perception réaliste et concrète des enjeux, il sera impossible de franchir toutes les difficultés.

Si l'on ne prend pas garde de bien préparer son parcours, il sera plus facile d'échouer que de rencontrer le succès. Selon l'Insee, la moitié des entreprises fraîchement créées disparaissent en moins de cinq années. De multiples causes expliquent ce taux de mortalité particulièrement élevé. La certitude en une réussite facile n'est pas la moindre de celles-ci. Au cours de cette première étape, nous étudierons les cinq illusions à combattre. Elles conduisent irrémédiablement à un échec assuré.

(Extrait © Eyrolles de l'ouvrage de référence voir : <http://tb2.eu/44>)

Astuce n°1

Je ne me lance pas en solo, parce que j'ai perdu mon job

Entreprendre n'est pas un plan "B". On ne se lance pas en solo parce que l'on ne trouve plus sa place sur le marché de l'emploi. L'entrepreneuriat n'est pas un pis-aller. Bien entendu, la perte d'un emploi peut être le signal déclencheur de se lancer pour celui qui attendait une opportunité pour se consacrer à son projet à plein temps...

Astuce n°2

Je ne me lance pas en solo pour m'enrichir rapidement

L'enrichissement est la conséquence d'un projet d'entrepreneuriat bien construit, ce n'est jamais un but...

Astuce n°3

Je ne me lance pas en solo pour être à mon tour "un patron"

Avant d'embaucher des salariés encore faut-il être sûr d'être à même de les "alimenter" en travaux afin d'assurer durablement les salaires. Cette décision conditionne l'avenir de votre entreprise...

Astuce n°4

Je ne me lance pas en solo pour faire partie du club des "gagnants"

Ce club n'existe tout simplement pas. Entreprendre c'est surtout un projet bien ficelé et bien ancré dans le terrain et une solide motivation bien chevillée au corps. C'est là où l'on puisera l'énergie de franchir (ou de contourner) les inévitables obstacles.

Astuce n°5

Je ne me lance pas en solo pour épater ma famille, mes copains, mes voisins Encensée par tous les tenants du pouvoir et des médias, L'image d'Epinal de l'entrepreneur telle qu'elle est brossée est trompeuse. C'est une fausse piste qui risque de fourvoyer les créateurs débutants...

2

Avant d'entreprendre

Changez vos repères !

Un préalable : adoptez de nouvelles marques !

Il n'est guère possible de conduire efficacement un projet d'entreprise sans se référer à des repères précis. Mais attention, les repères d'un créateur d'entreprise n'ont rien à voir avec ceux d'un salarié.

Il est urgent de les réformer. Pour entreprendre en indépendant et vivre de son activité, il convient de provoquer sans tarder une rupture assez radicale avec son passé de salarié. Au cours de cette deuxième étape, nous nous attarderons sur les cinq principaux repères de notre système de référence personnel qui devront être revisités sans délai.

(Extrait © Eyrolles de l'ouvrage de référence voir : <http://tb2.eu/44>)

Avant de me lancer...

Astuce n°6

...j'oublie la course à la promotion et je retrouve ma liberté d'action

C'est peut-être là où le changement de repère est le plus perceptible...

Astuce n°7

...j'affiche ma personnalité pour établir des relations d'intelligence avec les partenaires

Il est temps de tomber le masque pour retrouver son naturel...

Astuce n°8

...j'oublie les évaluations arbitraires et je trouve mes propres critères de performance

Il importe d'orienter sa mesure de la performance afin de servir son propre progrès...

Astuce n°9

...j'en profite pour redécouvrir le goût du travail bien fait

C'est une des récriminations les plus souvent formulées par les salariés. Il n'y a désormais plus de limites...

Astuce n°10

...je n'hésite plus à exprimer mes talents et à développer mes propres qualités

C'est bien là le principal avantage d'entreprendre en solo...

3

Entreprendre

Les 7 qualités pour réussir

Les 7 qualités des entrepreneurs à succès

Les qualités les plus appropriées pour construire et exploiter une entreprise indépendante ne sont pas nécessairement celles que nous avons développées au cours de notre vie passée.

Nous sommes tous dotés de qualités, c'est un fait. Il est aussi évident qu'au cours de notre vie professionnelle passée, nous n'avons exploité que celles qui étaient indispensables à notre activité. Nous verrons au cours de cette troisième étape les qualités qui, peut-être encore en friche, méritent d'être développées pour se lancer dans la création d'entreprise dans les meilleures conditions.

(Extrait © Eyrolles de l'ouvrage de référence voir : <http://tb2.eu/44>)

Je réussirai parce que...

Astuce n°11

...j'ai un esprit curieux et que je suis toujours en quête de nouveautés

Curieux dans tous les sens du terme, on s'intéresse aussi aux bruits qui courent...

Astuce n°12

...j'ai bien compris que les clients ne sont pas forcément de mon avis

Convaincant mais pas têtu, voilà la recette...

Astuce n°13

...j'ai le sens du commerce et du marketing

Être doué dans sa spécialité est bien inutile si on ne sait pas vendre ses solutions...

Astuce n°14

...je me doute bien que ce ne sera pas toujours facile, mais je me sens prêt à surmonter les difficultés

Attention aux chausse-trappes du parcours, ne pas perdre l'enthousiasme...

Astuce n°15

...je suis d'une nature persévérante sans pour autant être entêté

On peut parfois suivre une fausse piste, autant s'en rendre compte rapidement et prendre une autre direction...

Astuce n°16

...je connais l'importance des détails et je soigne les finitions

Ce ne sont que des règles de qualité de travail...

Astuce n°17

...j'ai confiance en moi, et je crois en mon projet

Bien mal parti celui qui n'a pas une confiance absolue en la réussite de son projet...

4

Entreprendre

C'est créer de la valeur

Pour réussir, une seule recette : créer de la valeur

Avant de franchir le pas de la création d'entreprise, il est préférable d'avoir une idée précise de la valeur ajoutée que l'on apportera à ses clients. Cela dit, la notion de valeur est complexe et présente de multiples facettes. L'unité monétaire n'est pas l'unique instrument de mesure. Il ne précise qu'un seul des aspects. Quelle que soit la cible de clientèle, la réussite d'une entreprise dépend de la pertinence de la réponse apportée à cette seule question : « Quelle valeur ajoutée envisagez-vous de créer ? » La valeur ne s'exprime pas uniquement en une unité monétaire. C'est une notion aux facettes multiples. Nous analyserons au cours de cette quatrième étape les cinq types de valeur ajoutée qu'il s'agit d'envisager pour entreprendre en indépendant.

(Extrait © Eyrolles de l'ouvrage de référence voir : <http://tb2.eu/44>)

Maintenant que je suis entrepreneur indépendant...

Astuce n°18

...j'apporte une « vraie valeur » pour de « vrais clients

Toutes les innovations ne sont pas commercialisables, c'est un fait...

Astuce n°19

...Maintenant que je suis entrepreneur indépendant, j'apporte une valeur appréciable concrètement

Toutes les innovations ne sont pas utiles, c'est aussi un fait...

Astuce n°20

...Maintenant que je suis entrepreneur indépendant, j'apporte une valeur suffisante pour assurer la rentabilité durable de mon activité

Toutes les innovations ne sont pas rentables, c'est encore un fait...

Astuce n°21

...j'apporte une valeur pour construire mon projet professionnel

Autant que faire ce peut, je construis une carrière...

Astuce n°22

...je laisse les titres et j'apporte une valeur significative pour être reconnu par la communauté

Les pros me connaissent pour mes réalisations...

5

Entreprendre **5 conseils pour réussir son** **Business Model**

Le bon modèle économique

Tout bon business model commence par une bonne idée. Il est aussi personnalisé et centré sur les activités que l'on apprécie d'exercer. En ce sens, il est original. Si l'on ne perd pas de vue les réalités du terrain, le business model ainsi conçu a toutes les chances de trouver son marché.

Le business model est l'instrument qui permet de donner forme à la valeur créée selon la cible de marché. Un bon business model est nécessairement original. Il reflète quelque part la personnalité du créateur. Construire un bon business model n'est pas si difficile que cela lorsque l'on connaît bien son produit, les attentes de la clientèle visée et les modèles proposés par la concurrence. Au cours de cette cinquième étape, nous étudierons les cinq points clés de la construction d'un business model compétitif.

(Extrait © Eyrolles de l'ouvrage de référence voir : <http://tb2.eu/44>)

Maintenant que je suis entrepreneur indépendant...

Astuce n°23

...j'ai compris que tout bon business model commence par une bonne idée

Reproduire à l'identique le modèle économique de son voisin est rarement une idée rentable...

Astuce n°24

...j'ai compris que tout bon business model est fondé sur une activité que j'apprécie d'exercer

Pourquoi choisir soi-même une vie de galérien ?...

Astuce n°25

...j'ai compris que le business plan n'est pas la finalité du projet

Et oui! Les plans ne sont que des plans...

Astuce n°26

...j'ai compris qu'un business model ne doit pas se transformer en une quête sans fin de fonds

Attention au piège de l'endettement...

Astuce n°27...j'ai compris que le concret est toujours préférable aux longues explications

Un prototype est toujours préférable à des schémas Powerpoint ® et des tables Excel ®, on ne le répétera jamais assez...

6

Entreprendre

C'est savoir réseauter

Les clés pour entrer dans les bons réseaux professionnels

Les créateurs d'aujourd'hui ont parfaitement conscience de l'importance de trouver leur place au sein d'un réseau professionnel. Mais pour que l'on vous ouvre les portes des réseaux les plus efficaces encore faut-il être suffisamment intéressant pour attirer l'attention de la communauté. à vous, ensuite, de devenir un membre actif pour en profiter.

Etre indépendant, ce n'est en aucune manière être isolé. Il est recommandé de ne pas tarder à trouver sa place au sein d'un bon réseau professionnel. Les autres membres du réseau ont suivi la même démarche que vous. Ils ont bien compris l'importance d'étendre leurs relations pour confronter leurs idées, d'évaluer les pistes de réflexion, et, à l'occasion, de partager des affaires commerciales dans une logique d'échanges de bons procédés. Si l'on dispose des bonnes clés, il n'est pas si difficile que cela de devenir un membre actif du réseau. C'est là l'objet de cette sixième étape.

(Extrait © Eyrolles de l'ouvrage de référence voir : <http://tb2.eu/44>)

Maintenant que je suis entrepreneur indépendant...

Astuce n°28

...j'ai tout intérêt à ne pas rester seul

C'est en apparence l'attitude la plus stupide, mais réussir à se faire accepter dans les bons réseaux professionnels exige un effort personnel...

Astuce n°29

...j'ai tout intérêt à comprendre ce qu'est un réseau professionnel

Ce n'est en tout cas pas une bande de copains....

Astuce n°30

...j'ai tout intérêt à devenir un membre actif des réseaux pros

Si on veut recevoir encore faut-il donner. C'est là le seul principe de fonctionnement fondamental...

Astuce n°31

...j'ai tout intérêt à apprendre à me méfier des opportunistes

Ils rôdent et les plus futés d'entre-eux connaissent les ficelles pour embobiner leurs proies....

Astuce n°32

...j'ai tout intérêt à ne pas me précipiter pour prendre un associé

L'association c'est comme le mariage: quand ça marche c'est super, quand ça ne marche plus c'est l'enfer...

7

Entreprendre dans la durée

Les 10 conditions d'une réussite durable

Durer : les habitudes qui font la différence

Pour bien asseoir son projet, il est utile de voir un peu plus avant et de réserver une part de son temps pour s'approprier quelques outils, méthodes et techniques de développement de l'efficacité professionnelle.

Seule une « réussite durable » mérite d'être appelée une « réussite ». Le créateur prudent et prévoyant inscrit son projet dans la durée. En parallèle de son activité, il ne manquera pas de consacrer une part de son temps à développer son efficacité professionnelle. Une saine réussite passe en effet par une optimisation de l'organisation de son temps et une gestion consciencieuse de son projet personnel. Nous étudierons, au cours de cette septième et dernière étape, les dix points clés d'une démarche d'amélioration de l'efficacité professionnelle du créateur averti.

(Extrait © Eyrolles de l'ouvrage de référence voir : <http://tb2.eu/44>)

Comme j'ai envie de vivre longtemps de ma nouvelle activité...

Astuce n°34

...je gère rigoureusement la trésorerie.

Le piège de tous les entrepreneurs, qu'ils soient indépendants ou à la tête d'une multinationale... **Astuce n°34**

Astuce n°35

...je lis les petites lignes et déjoue les pièges des contrats

Nous ne sommes pas naturellement des juristes, loin s'en faut....

Astuce n°36

...j'apprends à gérer mon temps

La journée n'est pas infinie, on charge toujours trop la barque...

Astuce n°37

...je gère les priorités et j'apprends à dire « non »

Pas toujours si facile, le "OUI" est bien souvent plus simple...

Astuce n°38

...j'organise mes journées à mon goût

A partir du moment où je gère mon emploi du temps, autant s'arranger dans la mesure du possible...

Astuce n°39

...je poursuis des objectifs personnels librement choisis

Je suis autonome, donc je choisis mes objectifs, je n'attends pas

que l'on me les impose (clients, partenaires...)...

Astuce n°40

...je n'hésite pas à me faire plaisir et à rechercher les petites victoires

Se faire plaisir régulièrement, voilà une bonne règle de vie....

Astuce n°41

...je fuis le compliqué et je recherche la simplicité

Faire simple n'est pas toujours chose aisée...

Astuce n°42

...je me prépare à décider dans l'urgence

C'est là où la prise de décision est délicate, pas le temps de se retourner, il faut s'engager. Mais comment s'y prendre ? Où est la manipulation ? ...

Astuce n°43

...je laisse la compétition à ceux qui n'ont pas encore compris que le vainqueur n'est pas toujours le gagnant

Ou les limites du culte de la concurrence...

Astuce n°44

Comme j'ai envie de vivre longtemps de ma nouvelle activité, je ménage mon énergie

Les vacances sont aussi utiles pour se ressourcer et recharger les batteries....

Référence

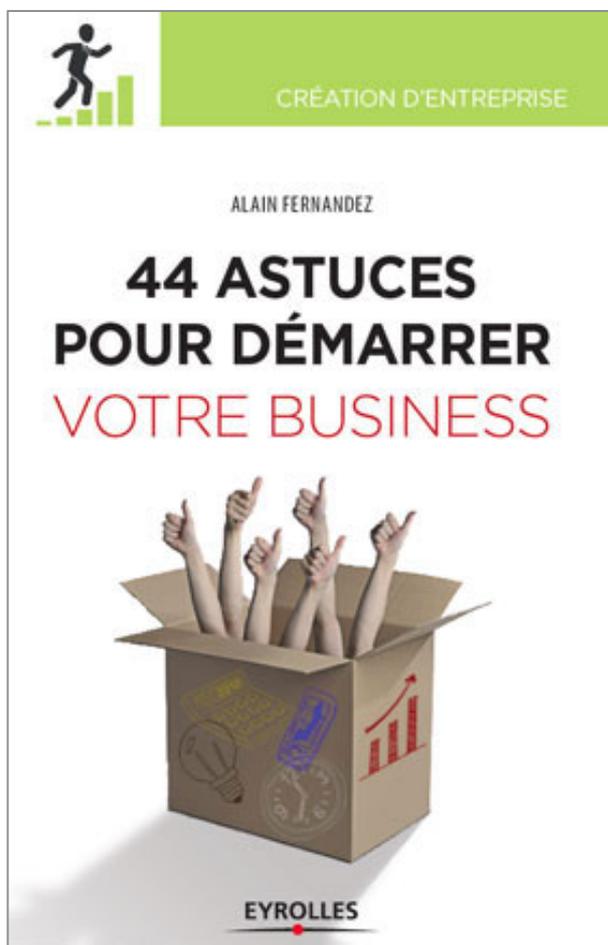
44 Astuces Pour Démarrer Votre Business

Edition Eyrolles 2014

Collection : Création d'Entreprise

« Lutte contre les idées reçues et les préventions, conseils simples pour avoir confiance en soi, clés pour réseauter et réussir durablement : le livre "44 astuces pour démarrer votre business" aborde les différentes étapes de la préparation entrepreneuriale. »

L'Express (Entreprise)



Lire la suite et les **extraits en ligne** sur le site de l'Express

160 pages 15,20 Euros

Disponible aussi format PDF

<http://tb2.eu/44>

ISBN-13: 978-2212557756



<http://tb2.eu/44>

La revue de presse...

"L'Express", sous le titre **"7 astuces à garder en tête pour démarrer son Business"** "présente les bonnes feuilles et 7 vérités, toujours bonnes à rappeler." <http://bit.ly/19Rlvsy>

"Ouest-France" pose la question essentielle: **"Et si la solution était du côté de l'entrepreneuriat ?"**, l'article répond en 5 points sur son site "Entreprise" :(Entreprendre, est-ce à la portée de tous ?, Quels sont les avantages de devenir entrepreneur ?, Les inconvénients ?,

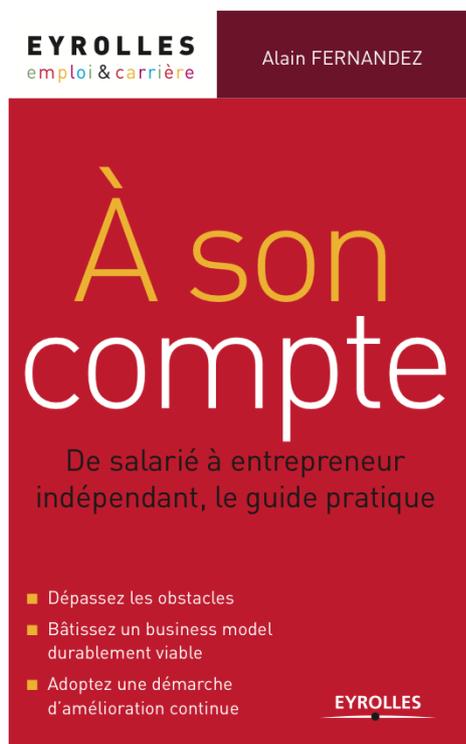
Faut-il obligatoirement avoir de l'expérience avant de se lancer ?, Quels sont les secteurs porteurs ?) <http://bit.ly/1fknZ5g>

La **"Voix du nord"**, sous le titre **"Lancez votre affaire"**, développe une critique complète du livre sur ses sites dédiés <http://bit.ly/MeQgyI>

Du même auteur,
Chez le même éditeur...

À son compte

De salarié à entrepreneur indépendant, le guide pratique



Edition Eyrolles 2012
Collection Emploi & Carrière
272 pages 19 Euros

<http://tb2.eu/al>

Un nouveau départ !

Le salariat n'est pas la seule voie possible pour se réaliser. Il est désormais bien difficile de bâtir un projet de vie professionnelle conforme à ses aspirations, tout en conservant un statut de salarié. La course à la performance et les exigences de flexibilité des entreprises entravent les projets personnels les mieux préparés. Fort de ce constat, il est alors temps de **se lancer**. Mais comment s'y prendre ? Comment bâtir un projet solide et viable pour se réaliser, tout en assurant son confort matériel ? C'est là l'objet de ce livre. Véritable **coach personnel**, il vous accompagne pas à pas et vous aide à franchir les étapes pour développer une **activité rentable** qui vous permet d'exprimer votre talent.

Ce livre est illustré de multiples **expériences d'entrepreneurs** qui un jour ont choisi de prendre leur carrière en main.

Chacun des 21 chapitres est lié à une page du site web **www.asoncompte.com**. Vous pourrez y consulter les compléments, les mises à jour des références (sites et livres) et déposer vos commentaires et témoignages.

Le chef de projet efficace

12 bonnes pratiques pour un management humain



Alain Fernandez

Le chef de projet efficace

12 bonnes pratiques pour un management humain

EYROLLES

5^{ème} Edition Eyrolles 2014
Collection Gestion de projet
240 pages 20,90 Euros

<http://tb2.eu/cl>

Les 12 bonnes pratiques pour entreprendre les projets d'entreprise

Pour réussir les projets d'entreprise, complexes par nature, il ne suffit plus de se contenter de satisfaire le traditionnel triptyque **qualité-délais-coûts**, même si l'on y adjoint la désormais incontournable **maîtrise des risques**. La **coopération active** de l'ensemble des partenaires, tout comme l'accession au maximum de **créativité de l'équipe**, sont les facteurs qui font la différence.

Mais comment inciter des acteurs aux intérêts divergents à oeuvrer en commun ? Comment libérer la créativité de chacun ? Pour répondre aux multiples enjeux du projet, il n'y a guère d'autre solution que de changer radicalement d'attitude et d'adopter une démarche active d'entrepreneur.

Ce guide, conçu à partir de la connaissance cumulée de plusieurs dizaines de chefs de projet, réunit en **12 bonnes pratiques** les conditions nécessaires pour réussir tout projet d'entreprise. Régulièrement mis à jour, cet ouvrage vous explique comment :

- Négocier efficacement avec tous les partenaires
- Anticiper les risques et les menaces
- Satisfaire toutes les parties prenantes
- Bâtir des équipes performantes
- Dynamiser la créativité collective au sein de l'équipe
- Réaliser le tableau de bord projet
- Réussir l'accompagnement du changement
- Accroître significativement sa capacité de rebond

En complément, documents, dossiers et livres blancs sont téléchargeables depuis le site www.chef-de-projet.org

Les nouveaux tableaux de bord des managers

Le projet décisionnel en totalité



6^{ème} Edition Eyrolles 2013
495 pages 33,25 Euros

<http://tb2.eu/nl>

Vos tableaux de bord sont-ils adaptés au pilotage de la performance ?

Les tableaux de bord sont au coeur du processus de management de la performance. La qualité et la cohérence du système d'information décisionnel conditionnent la réussite de la stratégie déployée. Encore faut-il que les tableaux de bord soient conçus méthodiquement, qu'ils mesurent toutes les formes de performance et qu'ils assistent du mieux possible les décideurs en situation. Ce livre, *best-seller de sa catégorie depuis plusieurs années*, s'est imposé auprès des utilisateurs et des concepteurs de tableaux de bord, des consultants et des chefs de projets. *Centré sur la problématique du décideur en action*, cet ouvrage régulièrement mis à jour vous explique comment :

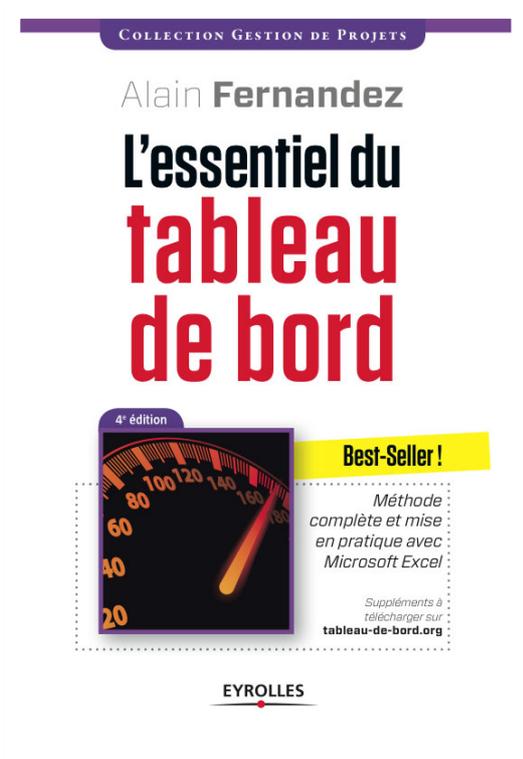
- Réaliser le projet décisionnel dans sa totalité, de la conception à la mise en action.
- Composer les tableaux de bord pour assister la prise de décision.
- Assurer le déploiement de la stratégie gagnante.
- Faciliter la mise en pratique de la gouvernance.
- Choisir les indicateurs de performance les mieux adaptés à chaque situation.
- Fiabiliser les informations dès la collecte des données.
- Manager les risques à tous les stades du processus décisionnel.
- Choisir les outils de la Business Intelligence, méthode de sélection détaillée.

L'ouvrage développe une *démarche coopérative et illustrée en dix étapes* qui insiste sur la *sélection des objectifs* selon la stratégie, le *choix des indicateurs de performance*, la *mise en oeuvre* et le *déploiement*.

Le site www.nodesway.com propose des dossiers complémentaires en téléchargement libre pour les lecteurs.

L'essentiel du tableau de bord

Méthode complète et mise en pratique avec Microsoft Excel



4^{ème} Edition Eyrolles 2013
Collection Gestion de projet
250 pages 20,9 Euros

<http://tb2.eu/el>

- Une méthode de conception du tableau de bord en **5 étapes et 15 outils**.
- Les clés pour construire un tableau de bord avec **Microsoft Excel en 5 temps et 15 fiches pratiques**. Tous les exemples, ainsi qu'un tableau de bord cadre complet, sont disponibles sur le site dédié de l'auteur (www.tableau-de-bord.org).
- De précieux repères avec une liste de **Questions/Réponses**.

La méthode proposée reprend les principes les plus récents de conception des tableaux de bord pour les adapter aux besoins des managers. Rapidité, simplicité et faible coût de réalisation en sont les priorités.

La première partie de cet ouvrage développe concrètement, avec exemples à l'appui, les phases fondamentales de la conception d'un tableau de bord efficace : définition des axes de progrès, identification des indicateurs clés, composition des écrans.

La seconde partie est orientée réalisation. Les fonctionnalités de Microsoft Excel nécessaires à la réalisation sont présentées et expliquées. Nul besoin d'être un expert, ce livre vous guide pas à pas pour réaliser votre tableau de bord de pilotage opérationnel.

Le bon usage des technologies

Expliqué au manager



Edition Eyrolles

342 pages 20 Euros

<http://tb2.eu/bl>

"S'il était de bon ton pour les décideurs, il y a quelques années, de s'afficher en profane, il faut savoir que la principale cause d'échec des projets est justement ce désintérêt pour la chose technique. En demeurant à distance des questions de mise en oeuvre, les décideurs ne font rien d'autre que déléguer la totalité du pouvoir aux informaticiens. Il ne faut pas être surpris, lorsqu'au final, le projet répond précisément aux exigences techniques, mais se tient bien loin des ambitions initiales de la création de valeurs."

Extrait

Dans un langage clair tourné vers l'utilisation, ce livre pédagogique décrypte les principaux concepts technologiques en usage actuellement. Des mises en oeuvre plus simples, des coûts plus abordables et la création de standards dans les modes de fonctionnement des outils technologiques facilitent la mutation des systèmes organisationnels. Il est désormais possible d'interconnecter l'ensemble des systèmes d'information de tous les acteurs de la chaîne de valeur et d'intégrer ainsi les processus depuis le consommateur jusqu'au dernier fournisseur. Le manager jouera un rôle essentiel d'interface pour faire comprendre, maîtriser et intégrer les technologies modernes dans l'entreprise.