

S o m m a i r e

| | |
|---|----|
| <i>Préface</i> | 1 |
| 1. Des limites de la hiérarchie dans un monde à grande vitesse | 5 |
| Des réseaux aux hiérarchies | 8 |
| Les limites de la hiérarchie | 11 |
| Une nouvelle voie | 14 |
| Et maintenant ? | 17 |
| 2. Saisir des opportunités avec un système dual | 19 |
| La structure du système dual | 19 |
| Les principes du système dual | 22 |
| Les huit Accélérateurs | 26 |
| L'armée de volontaires | 32 |
| Développer et construire la dynamique de l'intérieur | 34 |
| 3. Les enjeux | 37 |
| Une nouvelle stratégie | 37 |
| L'initiative informatique pour les RH | 39 |
| Chiffrer les enjeux | 40 |
| L'histoire, deuxième partie | 44 |
| Réalité contre croyances | 47 |
| 4. Leadership et évolution | 51 |
| Le management n'est pas le leadership | 52 |
| Le cycle de vie des organisations | 57 |
| Retour vers le futur | 64 |

VI ACCÉLÉREZ!

| | |
|--|-----|
| 5. Les cinq principes et les huit Accélérateurs en action | 67 |
| Le cas de l'organisation commerciale de Davidson | 68 |
| Les cinq principes tels qu'ils ont été présentés à Davidson | 70 |
| Accélérateur n° 1 : créer un sentiment d'urgence autour d'une Grande Opportunité | 73 |
| Accélérateur n° 2 : la coalition pilote | 78 |
| Accélérateur n° 3 : une vision du changement et des initiatives stratégiques | 80 |
| Accélérateurs n° 4 et n° 5 : attirer des volontaires, piloter des initiatives | 83 |
| Accélérateurs n° 6 à n° 8 : des victoires, des victoires, encore des victoires | 88 |
| Les résultats parlent d'eux-mêmes | 91 |
| D'autres expériences | 92 |
| 6. Entretenir la dynamique autour du sentiment d'urgence | 95 |
| Urgence, complaisance et fausse urgence | 98 |
| Regarder à l'extérieur, l'esprit ouvert | 102 |
| Le pouvoir de l'exemple | 106 |
| Créer une énergie positive, fêter les opportunités saisies | 108 |
| Tout le temps, partout, tout le monde | 110 |
| 7. La Grande Opportunité | 115 |
| Où commencer : possibilités et opportunités | 116 |
| Créer l'énoncé de la « Grande Opportunité » | 122 |
| Exemple : une croissance rapide dans les services à la fabrication | 124 |
| Exemple : révolutionner les <i>supply chains</i> | 127 |
| Exemple : transformer le commercial et le marketing dans le secteur de la santé | 128 |
| Changer la donne dans l'armée | 131 |
| 8. Se lancer | 135 |

| | |
|--|------------|
| 9. L'avenir (inélucltable) de la stratégie | 153 |
| Le changement exponentiel | 153 |
| L'évolution de la stratégie | 154 |
| Le système dual... et vous | 158 |
| <i>Annexe A</i> | 161 |
| Vos « meilleures pratiques » peuvent-elles vous sauver ? | 161 |
| <i>Annexe B</i> | 173 |
| Devez-vous agir maintenant ? | 173 |
| <i>L'auteur</i> | 181 |