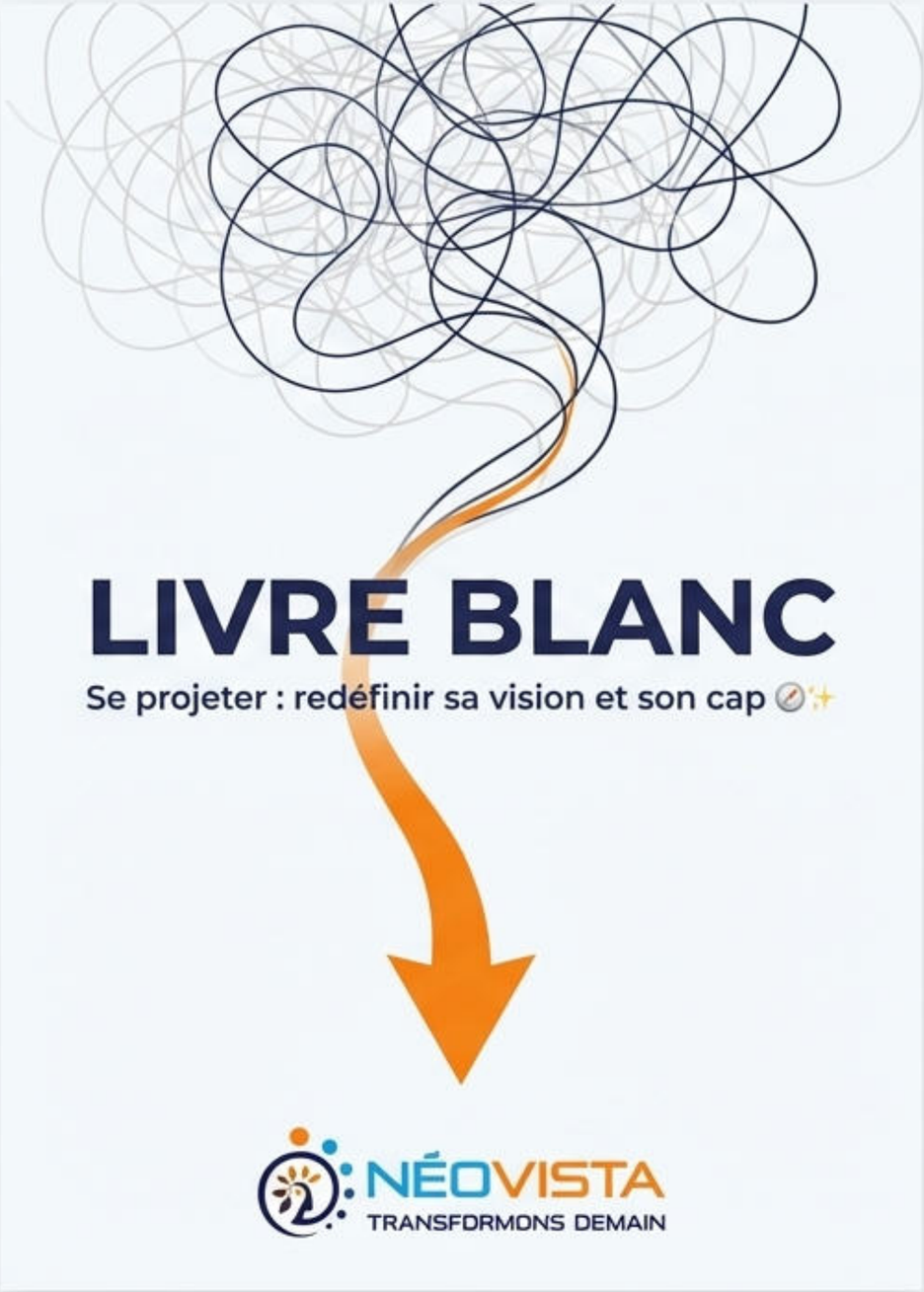

LIVRE BLANC
Se projeter : redéfinir sa vision et son cap 🧭✨
NÉOVISTA
TRANSFORMONS DEMAIN

NotebookLM

Sortir du pilotage à vue.

Retrover une boussole simple,
partagée, ***utilisable dès lundi matin***
— sans écraser l'humain.

Cadre

Boussole
Hiver → Printemps

2 horizons : **90 jours** + **12–24 mois** avec **moins de projets**, plus de **décisions**.

Neuro-focus

cortex préfrontal
= planification / arbitrage

stress = dégradation des fonctions exécutives.

NotebookLM

À qui s’adresse ce guide ?

Si vous lisez ces lignes, il y a de fortes chances que votre entreprise vive une période où tout semble "urgent".

> “On travaille beaucoup, mais on ne sait plus très bien vers quoi on avance.” 😅

- Vous ne pouvez pas vous permettre une **stratégie théorique**, "jolie sur PowerPoint".
- Vous avez besoin d'une **boussole actionnable**, qui sécurise le court terme **sans sacrifier** le moyen terme.
- Vous devez embarquer des managers et des équipes **fatigués**, parfois sur la défensive.
- Vous voulez retrouver **de la cohérence** : priorités, offre, discours, organisation… et marque employeur.

NotebookLM

Les Symptômes Vécus : Vous vous reconnaissez ?

Trop d'urgences = plus de stratégie

Vos réunions "stratégiques" deviennent des réunions d'opérations. Vous parlez surtout de problèmes à résoudre, rarement de cap à tenir. Les priorités changent souvent.

→ Les équipes apprennent à attendre… ou à faire "au mieux", mais sans alignement.

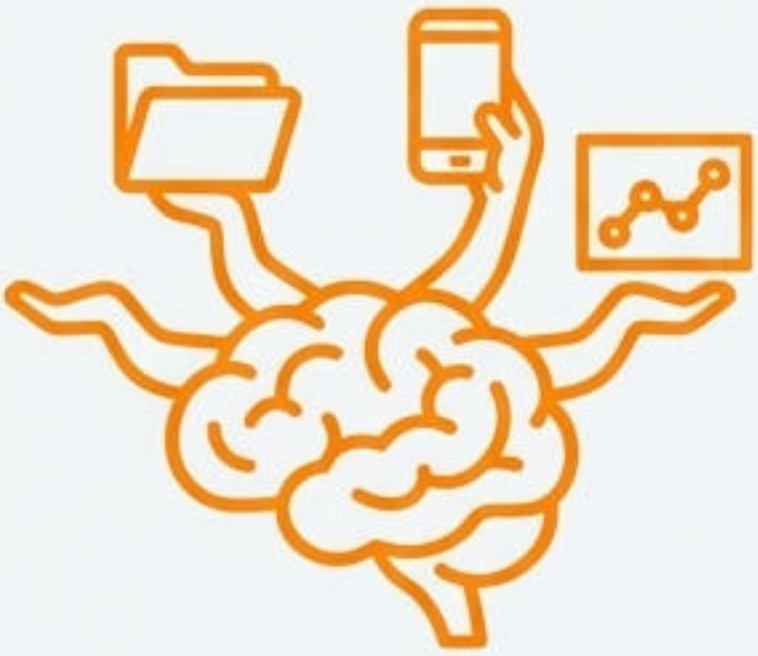
Le paradoxe du "tout est prioritaire"

Quand tout est prioritaire, **rien ne l'est**. On rajoute des projets pour se rassurer, alors qu'il faudrait **réduire**.

→ Cette surcharge crée un **bruit permanent**.

NotebookLM

Les Symptômes Vécus



'Symptôme C'

Le coût invisible du multitâche organisationnel

Ce n'est pas seulement "fatigant". C'est mesurable. Le cerveau paye un coût à chaque bascule de sujet (*switching cost*).

→ dossiers jamais terminés ; qualité qui baisse (erreurs, rework) ; rework) ; délais qui s'allongent.

Même l'*American Psychological Association* vulgarise clairement ce point : **switcher entre tâches coûte cher en productivité**. (APA)

Symptôme D'

Climat interne : "on serre les dents"

Les équipes veulent d'abord : de la clarté, de la reconnaissance, des décisions stables.

→ moins de candidatures alignées ; plus de départs "incompréhensibles" ; managers épuisés.

NotebookLM

'Symptôme E'

Leadership sous pression : décisions plus dures, moins justes

Sous tension, vous pouvez trancher trop vite (pour faire retomber la pression) ou au contraire repousser les décisions (pour éviter le risque).

→ opportunités manquées, incohérences, perte de confiance

'Symptôme F'

Symptôme ultime : on ne sait plus dire "voilà notre cap"

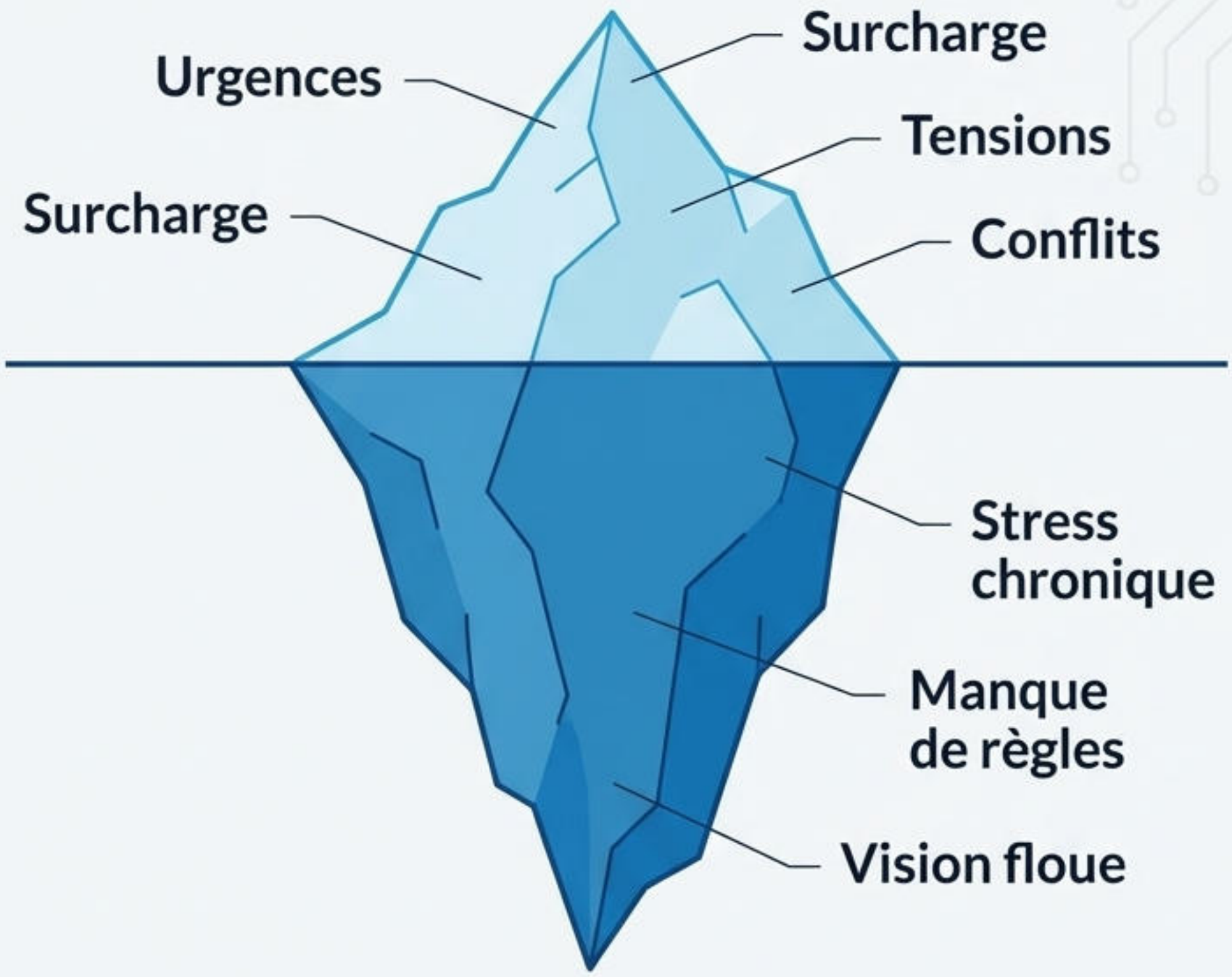
Le Test :

Posez cette question à 5 personnes de votre entreprise :
"C'est quoi notre priorité numéro 1 sur les 3 prochains mois ?"

Si vous obtenez 5 réponses différentes, vous avez trouvé le cœur du problème.

NotebookLM

Le vrai problème n’est pas ce que vous croyez.



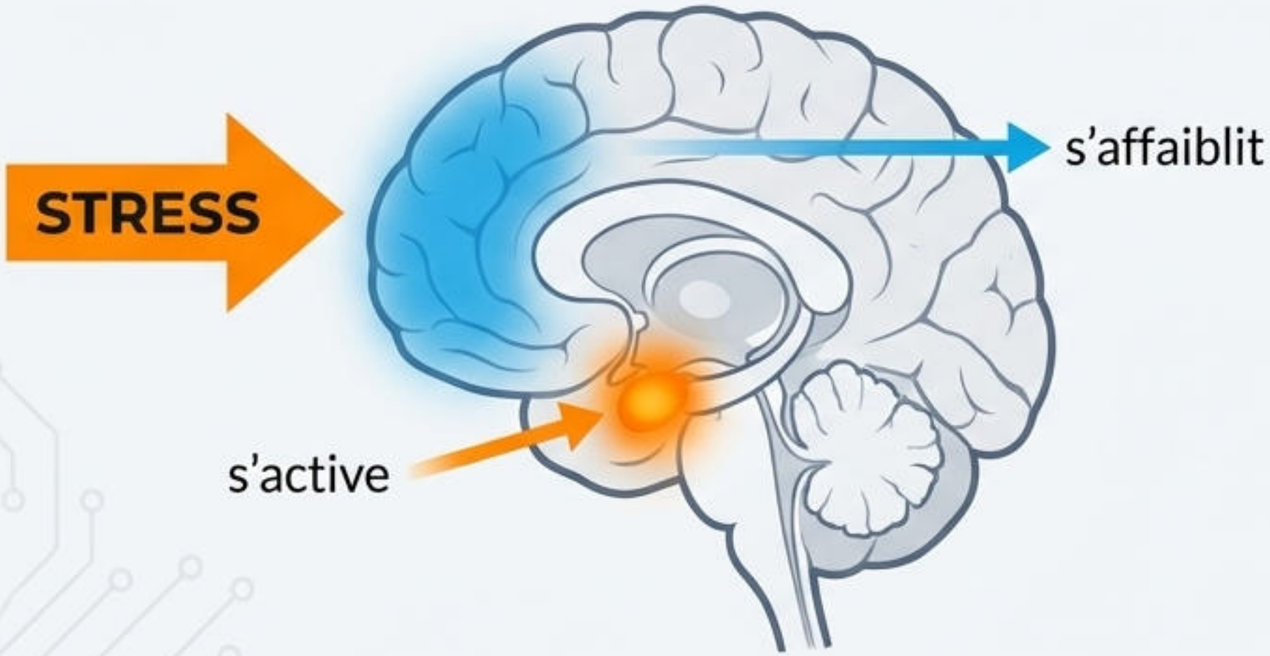
Quand une entreprise perd sa capacité à se projeter, ce n’est presque jamais parce que “les gens ne sont pas bons”.

C’est un cocktail très rationnel de mécanique business + mécaniques humaines.

NotebookLM

Pourquoi ça arrive ? La perspective Neurosciences 🧠

Le cerveau sous stress : l'amygdale prend le micro, le préfrontal perd la main.



Quand l'environnement devient incertain, le cerveau active des réponses de stress.

Problème : les fonctions de stratégie (planification, arbitrage) reposent sur le **cortex préfrontal**. La recherche montre que le stress **affaiblit** les réseaux préfrontaux.

Traduction pour l'entreprise :
→ On réagit plus qu'on ne choisit.
→ On confond "activité" et "avancée".

Travaux de A.F.T. Arnsten (PMC+1) et B.S. McEwen sur le 'allostatic load' (PubMed+2).

NotebookLM

Pourquoi ça arrive ? La mécanique Business ⚙

Concept 1

La surcharge de projets : une illusion de contrôle

En période tendue, lancer des initiatives donne une sensation de reprise en main. Mais cela augmente la fragmentation de l'attention, les interruptions et le rework.

→ *La recherche sur le task switching montre que passer d'une tâche à une autre a un coût en temps et performance (APA+1).*

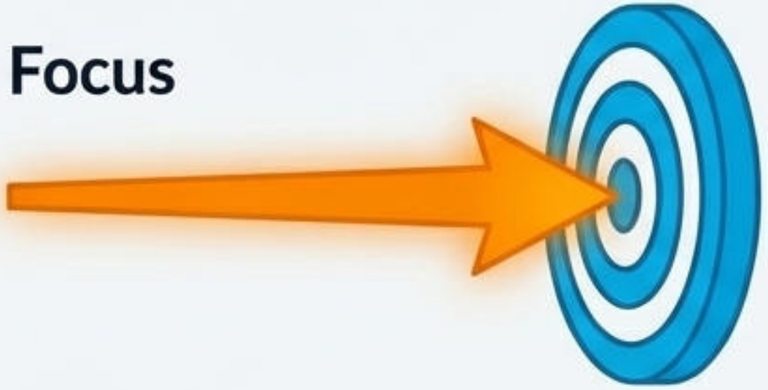
Concept 2

La vraie cause : manque de règles de décision

Beaucoup de PME ont des "listes" mais **pas de règles** pour décider quoi arrêter, reporter ou simplifier. Sans règles, **tout se négocie** en permanence et fatigue tout le monde.

Surcharge

Focus



NotebookLM

Le coût de l’inaction : ce que vous payez déjà 💸

Coût #1 : Fatigue décisionnelle

Symptômes : décisions impulsives ou évitées.

Coût #2 : Rework, erreurs, délais

Le coût du switching : commencer trop, finir trop tard.

Coût #3 : Attrition silencieuse

Les bons profils partent quand le travail perd son sens.

Coût #4 : Perte d’opportunités commerciales

Quand l’entreprise est floue, le marché le perçoit.

Combien vous coûte l’absence de boussole aujourd’hui ?

NotebookLM

Ce que font ceux qui s’en sortent ⛰️ ✅

Les entreprises qui traversent une période dure sans se casser ne sont pas celles qui “travaillent le plus”.
Ce sont celles qui réussissent à protéger 4 choses : ***la clarté, l'énergie, la cohérence, la vitesse de décision***.

- **Elles réduisent pour gagner**
  "Moins de projets = plus de résultats." Elles arrêtent des sujets et protègent 1 à 3 priorités maximum.
- **Elles installent une cadence de décisions (pas de réunions)**
  Un rituel hebdo pour décider, un rituel mensuel pour ajuster.
- **Elles protègent l’énergie des managers**
  Elles simplifient leur quotidien et les forment sur des compétences clés.
- **Elles utilisent des outils de psychologie scientifique (pas du “motivationnel”)**
  Des méthodes comme les "implementation intentions" (“si... alors...”) pour rendre l’action automatique.

NotebookLM

Plan d’action complet : La Boussole Hiver → Printemps 🧭🔥

Un plan concret et mesurable — pas un document inspirant de plus.

NotebookLM

Étape 1 – Poser les 2 horizons

Horizon 90 jours : “Traction & stabilité”

But : Retrouver de la maîtrise et de la vitesse d’exécution.

Règle NEOVISTA : 90 jours = peu de priorités, beaucoup de clarté.

Structure :

- 1 priorité “business” (ex : sécuriser la marge)
- 1 priorité “organisation” (ex : réduire le bruit)
- 1 priorité “humain” (ex : stabiliser l’équipe)

Livrables attendus :

→ 1 Objectif mesurable, 2-4 indicateurs max, 3 décisions structurantes, 1-3 chantiers, ce qu’on arrête/gèle.

Exemples de KPI :

- Pipeline commercial, taux de *rework*, *turnover*.

NotebookLM

Étape 1 – Poser les 2 horizons (suite)

Horizon 12–24 mois : “Cap & identité”

But : Définir une direction crédible qui guide les choix, sans faire de prophéties.

Questions structurantes

- Quels marchés / clients voulons-nous servir (et lesquels non) ?
- Quelles offres seront notre moteur ?
- Quelles compétences devons-nous construire ?
- Quelle culture interne voulons-nous renforcer ?

Livrables attendus :

- ✓ 1 phrase de vision simple.
- ✓ 3 paris stratégiques maximum.
- ✓ 3 compétences à renforcer.
- ✓ 1 projet marque employeur prioritaire.

NotebookLM

Étape 3 – L'outil collectif : WOOP + "si… alors…" 🧠🛠️

WOOP = Wish, Outcome, Obstacle, Plan. Une forme structurée de **mental contrasting + implementation intentions**, très étudiée en psychologie.

1. WISH (Souhait)

Formulez un **objectif** 90 jours simple et mesurable. (Ex : *'Augmenter notre taux de transformation de X à Y'*).

2. OUTCOME (Résultat)

Décrivez le **meilleur résultat** concret. Qu'est-ce que ça change au quotidien ?

3. OBSTACLE (Interne)

Identifiez **nos freins internes** (décisions repoussées, peur du conflit, perfectionnisme), pas les freins externes.

4. PLAN (Si… alors…)

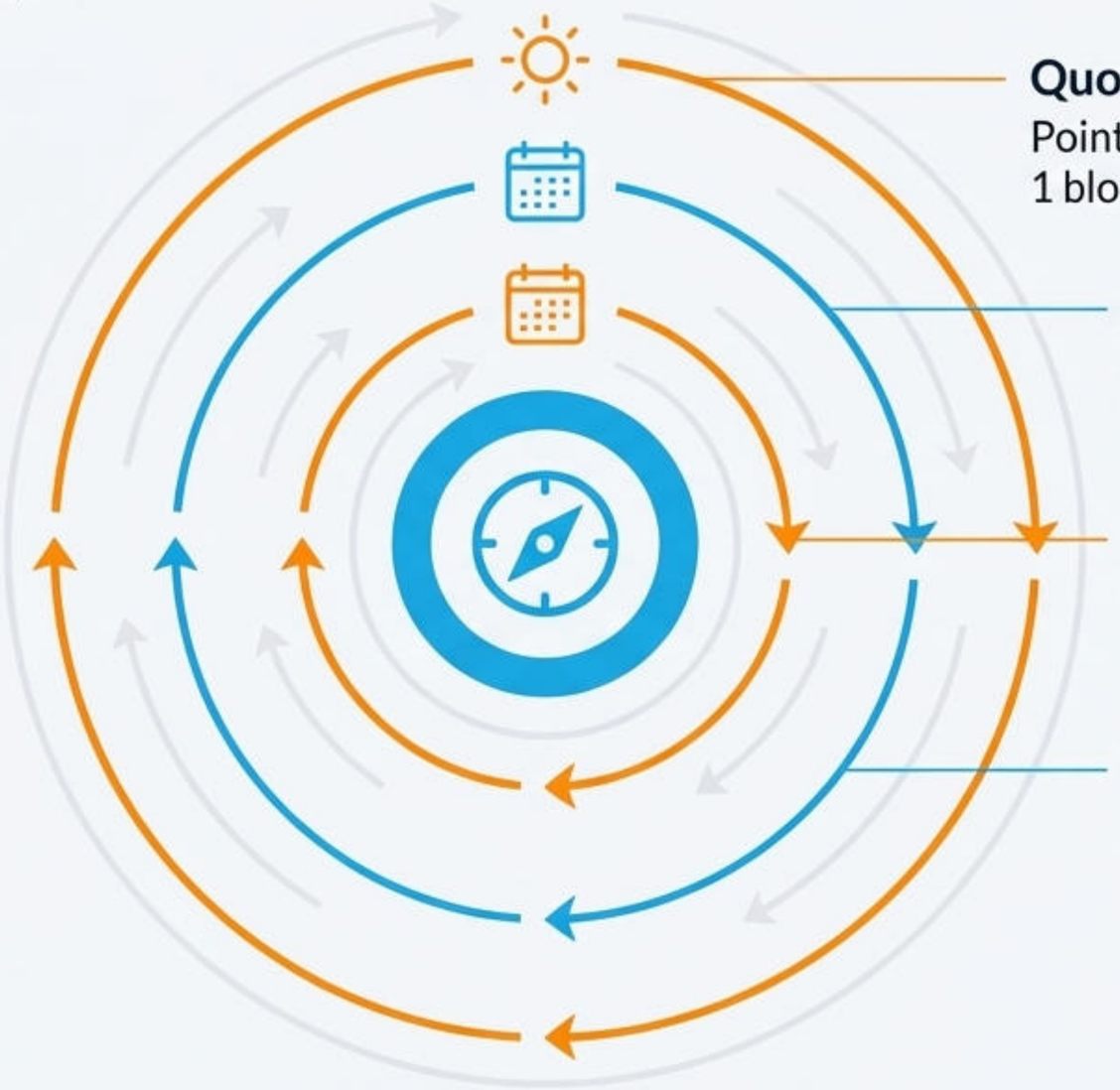
Transformez l'obstacle en plan automatique. (Ex : "***Si** une réunion n'a pas de décision attendue, **alors** elle est annulée ou réduite à 15 min.*")

Sources: *"PMC+2", "kops.uni-konstanz.de+2"*

NotebookLM

Étape 4 – Les rituels de pilotage (la cadence qui protège l'exécution) 🕒

Une cadence simple, efficace, tenable.



Quotidien (10-15 min)
Point d'alignement (1 priorité, 1 blocage, 1 décision rapide).

Hebdo (60 min)
Pilotage / arbitrage (KPI 90 jours, décisions de la semaine).

Mensuel (2h)
Cap & cohérence (Nos actions servent-elles le cap ?).

Trimestriel (2–4h)
Recalibrage Boussole (Bilan 90 jours, choix des 3 priorités suivantes).

NotebookLM

Le ROI de la clarté : gains attendus et indicateurs 📈

Gains rapides (0–90 jours)

Vitesse d'exécution ↑ (% projets livrés à l'heure)

Qualité / rework ↓ (taux de retours clients, temps passé à refaire)

Traction commerciale ↑ (volume pipeline qualifié, taux de conversion)

Climat interne (eNPS flash, absentéisme)

Gains structurants (12–24 mois)

Marque employeur & fidélisation (réduction des coûts de turnover)

Productivité & collaboration (réduction des malentendus)

Estimer votre ROI

Prenez 3 postes : ***Rework / erreurs, Turnover / recrutement, Opportunités commerciales perdues.***
Votre boussole doit ***réduire ces pertes.***

NotebookLM

Votre prochaine étape ne doit pas être un autre plan.

Vous n’avez pas besoin d’un ‘grand plan’ de plus. Vous avez besoin **d’un cap simple, partagé, tenable** — et d’un **système qui transforme ce cap en comportements concrets.**

Rappel Neurosciences

Les neurosciences nous rappellent une chose essentielle : sous stress, on ne ‘force’ pas l’intelligence. On **recrée les conditions** pour que le préfrontal refasse son travail : clarifier, arbitrer, planifier.

NotebookLM

Notre approche : comment Néovista vous aide.

Chez **Néovista**, c'est exactement notre rôle :
relier stratégie d'entreprise + communication + commercialisation + RH + formation,

- Avec une approche **ROIste**, humaine, orientée résultats.
- Avec des outils concrets pour que ça vive dans le quotidien.

NotebookLM

Prêt à retrouver un cap clair ? Passez à l'action.

Offre: RDV découverte 30 min

Bénéfice: Diagnostic d'alignement gratuit

Réserver mon diagnostic gratuit

Bonus: Mentionnez votre secteur, votre taille et vos 3 symptômes principaux, et nous vous enverrons une version **prévision-remplie** de la **'Boussole 90 jours'** à adapter.

NotebookLM