



LE GUIDE

Témoignages de dirigeants

Denis Frenette

863 Saint-François-Xavier, Terrebonne (Québec).

Tél. : 450-961-1060. p3@videotron.ca

© Denis Frenette, 2015. Tous droits réservés.

Laurent Couture

Dirigeant Principal, Toiture Couture & Associés

Le livre de Denis Frenette est l'oeuvre d'une vie, l'oeuvre d'un artisan de la pensée, l'oeuvre d'un passionné de l'entrepreneuriat. Comme tous les grands mentors Denis Frenette est un passionné de la question qui fait avancer vers des gains.

L'outil qu'il a développé, le GAR (Gain-Action-Ressource) est un logiciel mental d'aide à la décision très puissant. Nous l'avons testé plusieurs fois en entreprise et chaque fois le résultat atteint était surprenant et d'une logique sans faille.

Un livre un peu aride mais payant pour qui veut oxygéner son univers décisionnel.

Au plaisir...



laurent.couture@toiturecouture.com

6565, boul. Maricourt, St-Hubert, QC J3Y 1S8

T : 450 678 2569 #201 | 1 866 806 8648 | C : 514 820-8208

Commentaires de Paul Dell’Aniello sur la réflexion GAR

Ex-directeur des HEC. Initiateur du programme MBA aux HEC.

Directeur du programme de doctorat en affaires, fondateur de la compagnie d’assurance Unique, président du CAA-Canada, il siège sur plusieurs conseils d’administration.

Vous répondez à deux questions fondamentales : « est-ce qu’un bon objectif? » et « Comment savoir si, hors de tout doute, une action contribue à votre objectif? »

Même des gens qui ont une réputation internationale, des pionniers, des gens qui ont fait pivoter la science du management, comme le docteur Michael Hammer, professeur à Harvard et gourou du Reengineering, n’ont pas fourni de réponse à ces deux questions qui sont pourtant fondamentales.

Vous apportez **une nouvelle dimension aux objectifs**. Vous interrogez la valeur de l’objectif. L’objectif est-il bon en soi? Pour le déterminer, vous offrez la solution du consensus universel. Si personne ne peut contester le bénéfice d’atteindre un objectif, alors il y a de fortes chances que ce soit bénéfique de l’atteindre. Effectivement, il n’y a personne qui veut avoir mal. Donc, il y a des choses sur lesquelles il y a consensus universel.

C’est la première fois que je vois quelqu’un reculer jusque-là. Autrement dit, si on est pour parler de façon profonde, on va aller dans le plus creux. Qu’est-ce qu’il y a de plus creux dans notre connaissance? C’est lorsqu’on n’est plus capable de reculer plus loin dans notre connaissance. Lorsqu’on arrive à des axiomes. Quand tu ne peux plus définir davantage, c’est que tu es rendu au bout de ce que tu peux comprendre. Quand t’es rendu là, n’essaie pas d’aller plus loin. C’est ce que j’aime dans votre approche.

Ce que je vois comme innovation, c’est que vous avez introduit quelque chose qui augmente la capacité de l’être humain de raisonner ou de comprendre des choses essentielles. Ça ne s’applique pas seulement au monde des affaires.

Je dirais que votre système permet de se rendre à des vérités qui sont incontestables. Se rendre jusque-là, c’est forçant et parfois on ne comprend pas pourquoi ça vaut la peine de s’y rendre.

Je pourrais remplir un volume d’anecdotes sur les conséquences que les dirigeants subissent pour s’être fixé un objectif sans avoir déterminé s’il leur était vraiment bénéfique de l’atteindre. Et aussi en ne prenant pas la peine de mettre les choses dans le bon ordre : premièrement, c’est quoi le Gain visé? (G), deuxièmement, quelles sont les Actions (A) qui vont produire le Gain, et troisièmement, quelles Ressources (R) seront nécessaires pour réaliser les Actions? C’est ce que vous appelez le code GAR.

Tel que vous définissez le Gain, par le consensus universel, vous reconnaissez que des objectifs peuvent être importants même s’ils ne sont pas des objectifs financiers. Avoir l’objectif d’avoir plus de plaisir dans l’exécution d’une tâche, c’est un Gain. Qui ne veut pas avoir du plaisir. Pourtant, ce n’est pas un objectif financier. Quand je regarde le cheminement GAR, je suis tenté de dire que c’est un axiome.

Pour aller au fond des choses et résoudre les problèmes, je ne vois pas comment on peut aller plus loin que d’appliquer la démarche GAR : définir

Témoignages de dirigeants (suite)

le Gain en y appliquant le critère du consensus universel, définir les actions qui contribuent directement à provoquer le Gain

– vous avez trouvé la façon de le déterminer – et enfin, choisir les Ressources en fonction des Actions.

Moi, je pense qu'il y a des consultants qui vont être choqués quand ils vont connaître votre système. Pourquoi? Parce que vous leur tirez le tapis sous les pieds. Beaucoup de consultants travaillent sur les ressources. Le spécialiste en informatique, ce qu'il veut c'est de vendre son service, sa ressource. Le comptable, c'est de vendre ses services de comptabilité. Les consultants posent des questions en rapport avec leur ressource. Ils ont leur outil et le problème doit se traiter avec leur outil. Ils recherchent le problème qui s'adapte à leur outil. Alors que ça devrait être le contraire : l'outil devrait s'adapter au problème.

En appliquant le GAR, on réduit le risque de se raconter des histoires. On a beaucoup de talent à ce jeu. La personne qui nous ment le plus, c'est nous-mêmes. En nous donnant les outils pour questionner les choses fondamentales, vous nous équipez pour faire la lumière sur les vrais motifs de nos actions et sur leur vraie nature.

La clef que vous avez trouvée pour déterminer, hors de tout doute, si une action contribue au Gain nous évite de « tirer dans le vide » à côté de la cible.

Ce que j'aime aussi, c'est que vous avez procédé comme Henry Mintzberg. Vous apportez une solution qui vient de votre travail avec les dirigeants débordés durant plusieurs années. Autrement dit, ce que vous apportez, ce n'est pas une reformulation de ce que d'autres professeurs d'université ont écrit. Vous avez observé que les recettes proposées pour sortir du débordement le dirigeant étaient insuffisantes. Et, vous vous êtes mis à la recherche de ce « quelque chose » qui manquait. C'est ce que Mintzberg a fait. Vous avez identifié que l'une des causes majeures de débordement du dirigeant c'est de se trouver confronté à des situations pour lesquelles il ne voit pas de solution.

Admettons que votre approche GAR ne donne pas des résultats dans 100 % des cas. C'est possible.

On peut se tromper, refuser de répondre aux questions de l'axiome ou, pour une question de culture, s'abstenir de questionner les objectifs. Si vous êtes au Vietnam, la remise en question des décisions du « boss » n'est pas encore chose établie.

Si on était capable d'amener des gens à développer le réflexe de pensée GAR, je pense qu'on leur rendrait service non seulement dans leur vie financière, mais aussi dans leur vie personnelle. Que ce soit au niveau de l'entreprise, de l'éducation des enfants, etc., le raisonnement GAR s'applique.

Qu'est-ce que gagne le chef d'entreprise qui applique le GAR? L'application du GAR te fait retomber sur les « basics », sur des choses essentielles. C'est le roc solide sur lequel tu peux réfléchir et développer tes solutions. Tes chances de trouver les bonnes solutions sont plus fortes.

Le débordement, c'est un mal du siècle. Le GAR va aider le chef d'entreprise à se sortir du débordement. Il va augmenter son « batting average » à trouver les bonnes solutions aux multiples problèmes qui le confrontent chaque jour. Que ce soit au niveau du personnel, du marketing ou de la production. L'application du GAR par le chef d'entreprise a un effet multiplicateur; il développe son état-major à se poser de meilleures questions. Ainsi, il n'est pas seul à gagner.

7 août 2008

Manon Guilbault

Présidente CLUB VOYAGES Lachenaie

J'aimerais vous faire part d'une technique de résolution de problèmes appliquée avec mon mentor, soit Denis Frenette.

En tant que gestionnaires de compagnie, nous vivons régulièrement des situations stressantes; nous rencontrons tous quelques problèmes qui viennent jouer dans notre tête.

Nous ne savons pas toujours comment résoudre ce problème et ça vient jouer sur notre moral et gruger notre énergie.

Lors de ma rencontre avec mon mentor, Denis Frenette, nous en avons discuté et il m'a proposé une méthode simple afin de résoudre plus froidement les différents problèmes qu'on peut rencontrer : la méthode GAR (GAIN-ACTION-RESSOURCE).

Il m'a coaché à l'appliquer. Le résultat fut impressionnant.

En partant de cette méthode, on peut résoudre n'importe quel nœud.

Je vous encourage fortement à prendre connaissance de la méthode suggérée par mon mentor Denis Frenette. Elle aide à résoudre des situations difficiles et nouvelles, contribuant ainsi au succès d'entrepreneurs comme moi.

Les prochains témoignages illustrent la contribution des enseignements du Guide pour sortir un chef d'entreprise du débordement.

Mon objectif par les prochains témoignages? Attiser votre révolte contre le débordement. Comme un souffle sur les braises d'un feu, j'espère qu'ils raviveront votre flamme de vivre.

La libération du débordement s'accompagne souvent par une réaction de surprise.

TÉMOIGNAGE

Directeur général d'une ville

« Le lendemain de l'intervention antidébordement, je me suis retrouvé avec une surprise de taille. À la fin de la journée, je ne trouvais plus rien à faire. Sur le coup : inquiétude. Aurions-nous oublié quelque chose? Y a-t-il des papiers que j'ai égarés? Qu'est-ce qui se passe? Ça ne se peut pas que je n'aie plus rien à faire aujourd'hui.

« J'ai même fouillé dans le bureau de ma secrétaire pour me rassurer que tout était sous contrôle et que je pouvais partir. J'avais un sentiment de culpabilité en quittant le bureau. Pour me calmer, je me répétais que je n'avais rien oublié et que j'étais à date dans le travail. Quand mon épouse m'a vu arriver, elle me demanda si j'étais malade. Quelle ironie! La maladie, c'était celle de "ne jamais trouver le temps pour venir souper en famille".

« Ça, c'était malade et pas à peu près. Depuis quelques années, c'était la première fois qu'en semaine, je rentrais à la maison pour souper avec ma femme et mes enfants. J'ai recommencé à revivre, à connecter à des aspirations que j'avais mises de côté il y a belle lurette. Par les beaux soirs d'été, je me suis mis à faire de la bicyclette avec les enfants. Merveilleux!

« Ma nouvelle vie me redonne de l'adrénaline. Je dis "me redonne" parce que j'avais perdu le goût de faire autre chose que travailler, travailler et jongler. J'avais perdu la capacité de rire, de m'amuser. Finies ces folies! Maintenant, j'ai du temps pour penser à autre chose qu'au travail, ce qui au début n'était pas facile.

« J'ai arrêté de dire « NON » aux enfants qui me demandent de jouer avec eux. Quand je pense à tout ce bonheur que j'ai perdu, l'envie de pleurer me prend. »

Note : Notre ami a réalisé son projet libérateur : il a mis sur pied son agence de publicité spécialisée pour les municipalités. Il a quadruplé sa rentabilité horaire et il profite d'avantages fiscaux.

TÉMOIGNAGE

Entrepreneur-électricien

« Dix ans après m'être sorti du débordement, je suis encore surpris de voir qu'avec cette méthode on a l'impression d'avancer plus lentement, alors qu'en vérité, on avance plus vite. Moi, j'avais une grande aspiration, celle de lancer une entreprise de maintenance en équipement électrique.

« Comme je ne trouvais pas le temps de concrétiser mon projet, je m'étais inscrit à un séminaire sur la gestion du temps. Denis m'a rappelé six mois après pour me demander si j'avais lancé mon entreprise. Vous connaissez la réponse. Il avait bien fait son travail. Pour moi, l'opération que suggère Denis c'est comme une injection d'adrénaline. Son système s'attaque au fouillis, à tout ce qui est ombrageux et désordonné. Ce fouillis, il se retrouve dans notre tête autant que sur notre bureau. Le fouillis et le désordre sont deux grands ennemis de la pensée sereine et profonde.

« Ce nettoyage, cette rigueur et cette clarté de pensée m'ont injecté une énergie nouvelle. Je me suis mis à avoir plus d'idées.

« J'ai appris à penser plus et à travailler moins fort. J'ai dû m'habituer non seulement à une nouvelle méthode de travail, mais aussi à une nouvelle façon de penser. Avec la nouvelle méthode, mes coups portent plus. J'obtiens plus de résultats pour mes efforts.

« J'ai finalement lancé mon entreprise d'entretien électrique. Aujourd'hui, quinze ans après, je la mets en vente. Le prix que je vais avoir va me permettre une retraite aisée. Heureusement que j'ai pu réaliser mon projet, car si j'étais resté avec mon commerce de détail, je me serais retrouvé sur le seuil de la pauvreté au moment de la retraite. En me sortant du débordement, j'ai évité la pauvreté. »

TÉMOIGNAGE

Claude, 45 ans, marié et père de deux enfants, avocat associé dans une firme spécialisée dans le droit des affaires.

« Avant de passer par le système antidébordement, le soir, après souper, je m'installais dans mon fauteuil et j'étais comme figé. Je déroulais dans ma tête le film du lendemain. Demain, encore la course folle. Mon assistant aura-t-il prévenu à temps mon client d'emporter le document dont nous avons absolument besoin? Est-ce que j'ai écrit ma requête pour le report d'audience? Ai-je oublié quelque chose dans mon dossier qui nuirait à la défense de mon client? Où est-il ce document? Ça me le prend absolument pour demain.

« Mon épouse se rendait compte de mon voyage astral, de mon absence. Elle choisissait toujours ce moment pour me demander : « Paul, où as-tu la tête, à quoi penses-tu? » Je lui racontais une histoire. Je n'allais pas lui dire : ma chérie, je suis ici de corps, mais mon esprit est au bureau. Ne viens pas me déranger avec tes sujets de conversation sans intérêt. »

Projet libérateur : la publication d'un ouvrage sur un sujet pointu du droit civil aérien international. Présenté à Montréal au congrès de l'IATA, son ouvrage a connu un grand succès. Il prononce des conférences qui lui rapportent six fois plus que sa pratique de droit. Il est reconnu comme un expert mondial sur le sujet et sa rentabilité horaire a quadruplé.

TÉMOIGNAGE

Président fondateur d'une compagnie de transport

« Le premier soir où je suis revenu à la maison, après l'intervention antidébordement, il s'est passé quelque chose de curieux. Après souper, je me suis assis dans le même sofa que d'habitude, et comme c'était devenu une habitude, dans ma tête, je commençai à tourner le film du lendemain.

« Mais rien, aucune inquiétude, je n'arrivais pas à le dérouler, ce film. Je me posais les mêmes questions qu'avant, mais j'avais la réponse. Je n'avais plus à craindre le lendemain, je pouvais dormir tranquille.

« Tout avait été si bien nettoyé et classé dans la chaîne d'action, que je n'avais plus rien à me "mettre sous la dent" pour m'inquiéter. Le système venait de prendre en charge mes inquiétudes et mon stress.

« Ça m'a pris quelques semaines pour réaliser que je pouvais faire confiance à ma nouvelle façon de travailler. Puis, par un beau soir, je me suis remis à l'ébénisterie. J'avais oublié le plaisir de façonner une œuvre, de redonner vie à un meuble qui ne demandait qu'à briller de nouveau.

« Travailler le bois me détend énormément. Je comprends pourquoi j'avais arrêté ce passe-temps. Quand j'arrêtais de travailler, mon cerveau, lui, continuait de "scanner" pour s'assurer que je n'avais rien oublié. Aujourd'hui, c'est fini. Je n'ai plus à utiliser mon cerveau pour me rappeler quoique ce soit et j'ai un sommeil très réparateur. »

Témoignages de dirigeants (suite)

TÉMOIGNAGE

« Nous avons réglé notre problème technique sans engager des ressources

additionnelles. Économie annuelle : 125 000 \$.

Merci, Denis Frenette! »

« SSP dispose aujourd’hui d’un avantage concurrentiel important et a pu commencer à vendre sur le marché américain.

« On ne voyait pas comment concurrencer les nouveaux produits plus technologiques de nos compétiteurs. Grâce aux “ questions désarmantes ” de Denis, nous avons trouvé une façon d’utiliser les produits concurrents pour mousser les ventes de notre produit. Machiavélique! »

Maurice Richard, président
SSP Graphique

TÉMOIGNAGE

Robert Gagnon Notaire Émérite, sur son utilisation du système antidébordement

Monsieur Gagnon, vous avez déjà été débordé, quels sont les symptômes du débordement?

- ☐ Tu ne vois jamais la fin.
- ☐ Les dossiers s'accumulent.
- ☐ Les clients t'appellent parce qu'ils n'ont pas reçu ce que tu leur avais promis.
- ☐ Tu ressens la pression de ne pas pouvoir livrer à temps ce que tu as promis.
- ☐ Tu deviens de plus en plus agressif.
- ☐ Tu deviens de plus en plus fatigué.
- ☐ Tu ne vois pas la journée où tu vas t'en sortir.
- ☐ Tu perds intérêt à ton travail.
- ☐ Tu perds plaisir à ton travail.
- ☐ Tu n'as pas le temps de faire autre chose en dehors de ton travail.
- ☐ Tu ne ressens plus la satisfaction du « devoir accompli ».

Pourquoi acceptez-vous de témoigner sur votre expérience du système antidébordement? Pour deux raisons :

Première raison : « j'ai personnellement retiré des bénéfices extraordinaires du système antidébordement.

« Il y a vingt-cinq ans, lorsque j'ai adopté le système antidébordement, j'étais totalement débordé. Ce fut un choc. Je m'en souviendrai toujours.

- La semaine suivant l'intégration du système antidébordement dans mon travail, je l'avoue, j'avais l'impression de ne plus avoir de travail. J'en étais gêné. Pourtant, j'étais plus efficace et productif qu'avant l'intégration du système en moins de temps et de sueur.

Témoignages (suite) Robert Gagnon Notaire Émérite (suite)

- À partir de ce moment, ma facturation a augmenté d'au moins 30 %.
C'est un bénéfice récurrent. Le système antidébordement s'est payé rapidement.
- L'application du système m'a permis de retarder l'engagement d'une troisième secrétaire durant un an.
- J'ai vécu l'expérience d'avoir terminé ma semaine rendue au mercredi. Le temps qu'il te reste, tu peux l'utiliser pour du marketing ou pour entamer le travail de la semaine suivante ou pour des activités personnelles.
- Ça m'est déjà arrivé d'avoir terminé deux semaines de travail dans la même semaine. Beaucoup plus facile de planifier des vacances.
- L'application du système vous enlève du stress. Le travail devient plus fluide. Quand vous commencez une tâche, vous pouvez la finir. Il n'y a plus rien qui vient bloquer votre action. »

Deuxième raison

« Plusieurs confrères, selon les individus, pourraient augmenter de 20 à 30 % leur facturation ou gagner une ou deux journées de plus par semaine en efficacité par l'application du système antidébordement. En plus, ils n'auraient plus à répondre à des clients qui se plaignent du retard dans leur dossier. Ce sont des gains importants, mais c'est plus que ça.

« Le système antidébordement comprend maintenant la norme de réflexion GAR.

« Ça permet de trouver des solutions auxquelles on n'aurait pas pensé. Exemple : Un de mes clients veut acheter son partenaire. Ce dernier a une excellente relation avec les clients, étant responsable des ventes.

Même avec une entente de non-concurrence et de non-sollicitation de la clientèle, mon client hésite à conclure la transaction.

« L'application du code GAR m'a permis de bonifier les clauses de non-concurrence et de non-sollicitation de la clientèle par le vendeur. J'ai suggéré à mon client de signer une entente de fidélisation directement avec les clients ce qui était possible vue la nature de l'entreprise.

Avant de prioriser une activité, encore faut-il déterminer si cette action contribue réellement à l'atteinte de ton objectif. C'est un autre avantage du code GAR.

Le code GAR permet d'éliminer une source importante du débordement : les « problèmes qui traînent ». Lors de l'installation du système antidébordement, le coach vous entraîne à préparer vos actions. Il vous apprend à poser des questions qui vous font avancer dans un dossier. Elles vous font trouver plus vite les bonnes réponses, la « bonne route » à suivre. Ça vous évite de revenir sur une solution que vous avez élaborée. Ce qui nous occasionne souvent des coûts et des clients frustrés.

Le système antidébordement s'attaque aux deux sources d'oublis : vous et les autres.

Chaque action se trouve classée dans une chaîne de production : aujourd'hui, cette semaine, la semaine prochaine, dans deux semaines, mois suivant, année prochaine.

Par la chaîne de production, tu planifies le nombre d'heures que tu vas travailler.

Si tu travailles 40 heures, tu limites à 20 heures les actions planifiées.

Cela vous oblige à planifier en fonction de l'importance et l'urgence des actions, tout en tenant compte des imprévus.

Pour toutes ces raisons, le système augmente la croissance professionnelle.

Quel message désirez-vous livrer à un notaire débordé?

Investi sur toi. Essaie le système. Tu vas récupérer le montant investi et tu vas vivre beaucoup mieux. Le système antidébordement, ce n'est pas la panacée à tous nos problèmes, mais si tu te sens débordé, c'est la solution, c'est la méthode pour t'en sortir.

Attention! Ce système, n'est pas une « pilule magique ». Ça requiert de la discipline et de la rigueur.

TÉMOIGNAGE

« Suite à ce que j'ai vu, je vais procéder autrement pour faire notre plan de match annuel. L'exercice sur la détection des vices cachés dans les plans d'action fut un choc. »

Laurent Couture, président Toiture Couture & Associés.

TÉMOIGNAGE

« Notre chiffre d'affaires est passé de 4 à 15 millions \$. Cette façon de réfléchir a indéniablement contribué à la progression de mon entreprise et à ma réussite en affaires. »

Luc Liard, prés. Liard Construction

TÉMOIGNAGE

« Cette façon de prodécer à réduit à 24 heures ma semaine de travail, au lieu de 60-70 heures. »

Henri Côté, prés. H.M Côté

Extrait de l'article publié dans le journal LES AFFAIRES.

Samedi 16 janvier 1982.

De : Mario Charette, prés.
Transport M Charrette inc.
Membre du club Lanaudière du Groupement des chefs d'entreprise

4 février 2009

Mon évaluation de la conférence « Quoi faire quand j'sais plus quoi faire? ».

Livrée par monsieur Denis Frenette le 15 janvier,
au club Lanaudière du Groupement des chefs d'entreprise

J'ai donné la note « Excellente » pour ma satisfaction générale de la conférence.
Voici mes raisons.

Dans la direction d'une entreprise, tu rencontres régulièrement des fourches.
T'es dans une fourche lorsque tu dois faire un choix entre différentes alternatives, en sachant que tu ne pourras pas revenir en arrière.
Est-ce qu'on va là ou là?

Quand tu ne vois pas quelle voie prendre, dans le meilleur intérêt de l'entreprise, t'en arrives à ressentir de l'angoisse.

Votre GAR nous débarrasse de cette angoisse, car il nous indique la direction à prendre.
Vous nous fournissez un outil précieux au niveau des fourches.

Souvent, quand je m'assis devant un problème, je me sens démuni. J'sais pas par quel bout commencer pour le régler. Quand il s'agit de problèmes sérieux, je t'assure que ça stresse son homme. Votre principe GAR, ça me donne l'outil pour commencer à me démêler. Ça va m'empêcher de « tourner en rond ».
À ce niveau ça va m'aider énormément.

L'an dernier nous avons eu un sérieux problème de vente.

Pendant votre exposé, j'appliquais votre formule à la situation de crise que nous avons vécue. Ce qui m'amène à vous dire que si j'avais connu votre méthode :

- J'aurais été plus rapide à prendre les décisions.
- J'aurais eu moins de problèmes et j'aurais sauvé du temps et de l'énergie.
- Je me serais évité de gros maux de tête.

Ça vaut la peine d'inclure cette conférence dans une réunion de club.
Tous les membres vont apprendre quelque chose d'utile.



Mario Charrette
Président

635, rue Nazaire-Laurin, Joliette (Québec) J6E 3Z1

Au dirigeant

Depuis trois ans, le cours ADN des stratégies gagnantes, fait partie du Programme de certification universitaire en ventes-marketing de l'Université Laval.

Nos sondages auprès des dirigeants qui ont suivi la formation ADN des stratégies gagnantes (ADN-SG) révèlent que 85 % qualifient leur satisfaction comme étant de très bonne à excellente.

Au moins 90 % des participants déclarent avoir progressé dans la résolution de leur principale préoccupation. Certains, déclarent l'avoir éliminée

Les raisons particulières de ce haut taux de satisfaction se retrouvent dans les extraits de leurs témoignages après avoir pris la formation ADN des stratégies gagnantes.

Exemples :

- « Ça permet d'éviter de perdre de vue le véritable objectif poursuivi. »
- « Le système t'oblige à poser plus de questions. »
- « Quand tu n'obtiens pas les résultats désirés, c'est une excellente solution pour trouver la cause et corriger le tir. »
- « Cette formation est un actif important pour ceux, ou celles, qui sont impliqués dans l'élaboration des stratégies d'entreprise. »
- « C'est un outil essentiel pour concevoir un projet. »
- « C'est l'outil idéal pour combattre la confusion quand tu cherches une solution. Ça t'empêche de tourner en rond et t'arrête de donner des coups d'épée dans l'eau. C'est sûr, qu'à l'avenir, nous allons appliquer cette connaissance à tous nos projets. »

L'auteur du cours, Denis Frenette, m'a informé qu'il entendait utiliser en entreprise la même formule pédagogique qu'il utilise à l'Université Laval. Je suis convaincu que les résultats seront à la hauteur de vos attentes.



Michel Dionne
Directeur du Programme de certification en ventes-marketing.

17 avril 2009

De : Richard Mourand / président de Strageco, coach dans l'élaboration de plans stratégiques

À : Denis Frenette

Sujet : Appréciation sur l'atelier « QUOI FAIRE QUAND J'SAIS PLUS QUOI FAIRE? »

Illustration des bénéfices de cet atelier (tiré de l'atelier lui-même).

Un dirigeant soumet la situation suivante : « **Mon problème, c'est que mes nouveaux associés manquent de motivation.** »

Selon la méthode traditionnelle, vous mettez en branle tout un processus visant à augmenter la motivation des jeunes associés. Par exemple :

- Sondage effectué par une firme de ressources humaines (XXXX \$)
- Plan d'action faisant suite aux résultats du sondage (XXXX \$)
- Etc.

C'est une démarche très logique, mais totalement inefficace. C'est ce que l'application du code GAR révèle.

Le code GAR vous amène à poser les questions suivantes au dirigeant :

Q : Si vos jeunes associés étaient plus motivés que feraient-ils de différent?

R : Ils travailleraient plus d'heures dans une journée

2^{ème} Q : S'ils travaillaient plus d'heures dans une journée qu'est-ce que cela changerait?

2^{ème} R : Ils généreraient plus de revenus et le département ne serait plus déficitaire.

3^{ème} Q : Combien de revenus supplémentaires seraient générés par ces heures supplémentaires?

3^{ème} R : Un minimum de 10% de plus que les revenus actuels, ce qui rentabiliserait le département.

Dans ce cas-ci, l'objectif véritable était de rentabiliser le département, ce qui se traduisait par une augmentation minimale des revenus de 10%. Un plan d'action visant à augmenter les revenus de ce département de 10% a donc été mis au point. remarquer aucune action de ce plan d'action ne portait sur la motivation des jeunes associés!

Selon la méthode traditionnelle, plusieurs milliers de dollars auraient été dépensés inutilement afin d'augmenter la motivation des jeunes associés, et ce, sans aucune incidence sur le véritable objectif : la rentabilité du département.

L'exercice m'a fait réaliser que nous construisons souvent la maison à côté des fondations. La fondation, étant le véritable objectif recherché.

Mes clients sont très satisfaits de mes services. Mais, avec ce que j'ai appris, les futurs plans stratégiques que je conçois mes clients seront davantage axés sur leur réussite. Je m'explique :

1. Dorénavant, je m'assurerai que les enjeux et les objectifs soient « bétons », c'est-à-dire, des enjeux et des objectifs axés sur les gains réels de mes clients.
2. Les actions seront définies en fonction des enjeux et des objectifs béton ... « ... sur la fondation ».

Les chefs d'entreprises membres du Groupement des Chefs gagneraient à suivre cet atelier.



Richard Mourand
Président Strageco



Mondor Ltée, Saint-Jean sur Richelieu, Octobre 2008

Denis Beaudoin, président Mondor Ltée.

À qui de droit.

Objet : Mon évaluation de l'atelier « Quoi faire quand j'sais pas quoi faire? »

Le 8 octobre, moi et mon comité de direction avons assisté à une session de formation ayant pour titre : « Quoi faire quand j'sais plus quoi faire? ». Voici le résumé de mon appréciation de la solution qui nous fut exposée pour affronter les situations floues.

La méthode qui nous fut exposée, le code GAR, t'amène à évaluer plus en profondeur les situations.

Par l'application de la solution, une équipe de direction réfléchit ensemble de façon beaucoup plus productive. Grâce au concept du Gain, tous les membres de l'équipe ont la même vision de l'objectif à atteindre. Pour ce qui est du choix des actions à prendre pour atteindre l'objectif, le code GAR nous fournit une technique très efficace. Ça évite le « tournage en rond ».

La solution qui nous fut présentée permet d'éviter des erreurs sur le choix des ressources, de perdre le focus, ou d'aborder une situation à partir d'idées préconçues.

Cet atelier va intéresser tous les dirigeants, on prend des décisions à longueur de journée. C'est innovateur, ce n'est pas du réchauffé.

L'atelier te fait découvrir une façon plus efficace de réagir quand on te demande d'investir dans une ressource. La démarche de questionnement des idées est beaucoup plus puissante que notre démarche naturelle.

L'atelier livre un contenu innovateur qui va aider une équipe de direction à devenir plus performante dans l'élaboration des solutions et des décisions.

Voilà les raisons pour lesquelles je recommande aux dirigeants d'assister à cet atelier.

Denis Beaudoin

Gestion Daniel Valcourt Inc.

Le 29 septembre 2008.

Objet : Évaluation de l'atelier « Quoi faire quand j'sais plus quoi faire ? » présenté au club des chefs de St-Jean le 13 mai 2008.

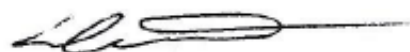
Le 13 mai dernier, M. Denis Frenette est venu nous entretenir sur son principe GAR. L'atelier "Quoi faire quand vous ne savez plus quoi faire » nous a appris à nous poser trois questions fondamentales, dans un ordre donné, pour mieux investir nos efforts et notre temps.

Même si j'ai assisté à beaucoup de séminaires et lu beaucoup de livres, c'est la première fois qu'on me donne une information, un code que je peux appliquer pour valider mes décisions de façon objective. Le simple fait de se poser les trois questions fondamentales dans l'ordre Gain, Action, Ressource (GAR), peut faire épargner des milliers de dollars à un entrepreneur. Il ne fait aucun doute que cette façon de réfléchir dans la séquence GAR, augmente les chances de succès de celui-ci.

C'est une information qui est capitale pour établir une stratégie quelconque. L'atelier nous a fait prendre conscience de ce que nous recherchons de façon intuitive. Ça secoue notre façon de penser.

Moi, je donne une note de 8/10 pour ma satisfaction générale de l'atelier. Maintenant, dans nos rencontres du Club des chefs, mes questions sont beaucoup plus incisives et plus pertinentes. Dans notre club, je n'étais pas le seul à confondre ces trois éléments.

Je pense que le Groupement des Chefs d'Entreprise du Québec devrait prendre l'initiative de diffuser cette connaissance essentielle auprès des membres du groupement. Comme l'atelier est gratuit, les participants potentiels ont tout à gagner.



Daniel Valcourt, prés.

Gestion Daniel Valcourt Inc.

Membre du Groupement des chefs d'entreprise du Québec, Club Haut-Richelieu

Lanoraie, le 28 mai 2008

Mon évaluation de l'atelier "Quoi faire quand j'sais plus quoi faire?"

Par : Francis Caron ing
Président Tube Caron Inc
Président du Club Lanaudière (Groupement des chefs)

Présenté à notre club du Groupement des chefs le 15 janvier 2009

D'abord, j'ai bien apprécié que l'animateur nous ait livré un enseignement et non un « sales pitch ». Un enseignement que nous pouvons mettre en pratique immédiatement.

L'animateur, Denis Fenette, apporte un nouveau paradigme pour bâtir des solutions plus efficaces et moins dispendieuses.

Il prouve son point en nous faisant comparer deux plans d'action et le comportement de deux médecins.

La comparaison révèle l'existence de deux catégories d'actions :

1. celles qui contribuent directement à l'atteinte d'un objectif
2. celles qui portent sur les ressources.

L'exercice nous fait réaliser que dans l'élaboration de nos plans d'action, il nous arrive souvent de ne pas faire cette distinction. Ce qui nous amène dans des boucles qui nous font « tourner en rond » et gaspiller nos efforts et notre argent.

Ce nouveau paradigme a une ressemblance avec la PVA, mais appliqué à la décision. Son application nous amène à nettoyer le gaspillage dans nos plans d'action.

La maîtrise de ce nouveau paradigme de décision va accélérer la réalisation de mes projets.

Les membres de mon club étaient très satisfaits de ce qu'ils ont appris.

Je crois avoir bien résumé les raisons pour lesquelles je recommande aux dirigeants d'assister à cet atelier.

Francis Caron
Président

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Francis Caron", written over a light blue horizontal line.