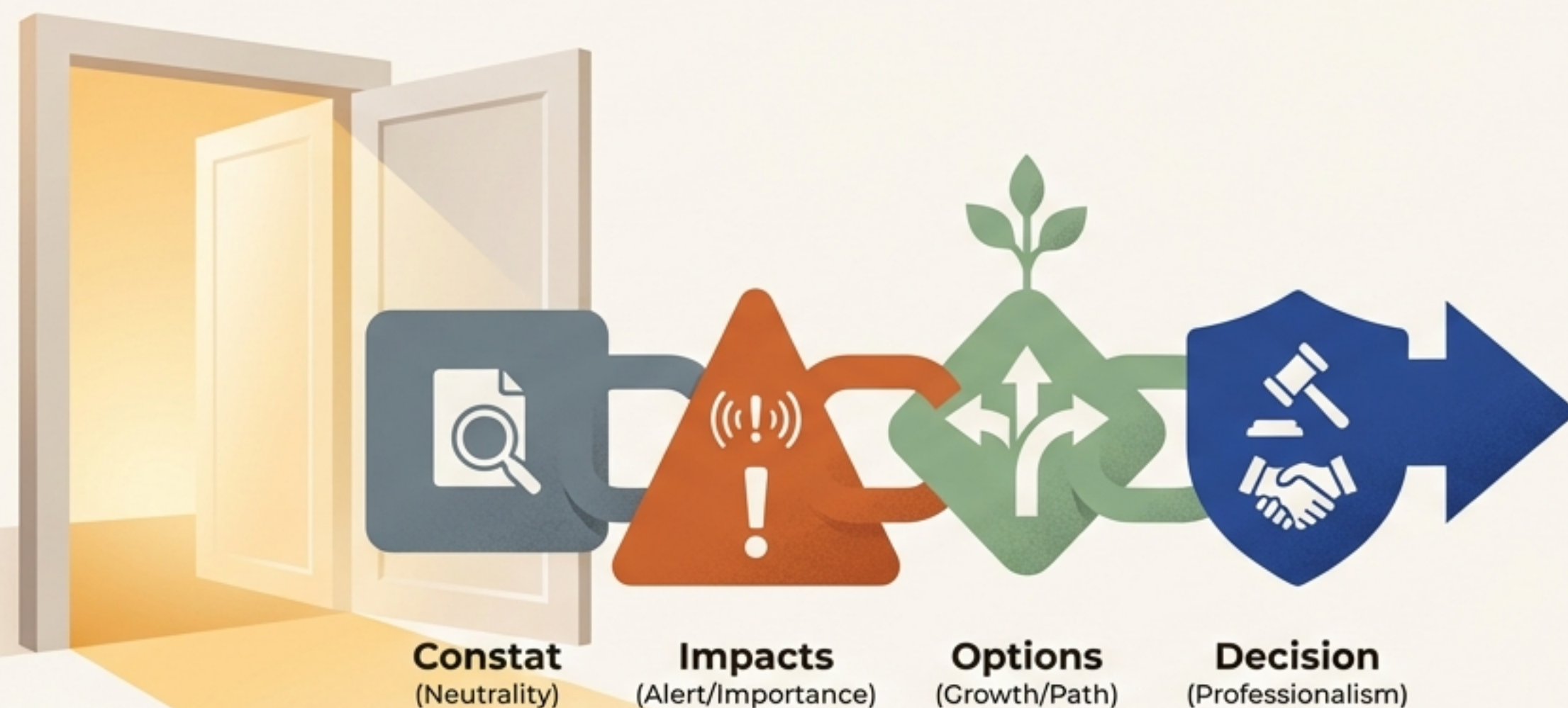


Du Diagnostic à la Décision : Votre Atout Managerial

Comment transformer un simple constat en action concrète pour réussir l'examen... et votre future carrière.



Mentor's Note

Bienvenue !

On sait que ce module "Diagnostic et Décision" peut sembler dense au premier abord.

Pas de panique. On va décomposer tout ça ensemble. Vous allez voir, c'est beaucoup plus logique et simple que vous ne le pensez.

L'objectif : Ne soyez pas juste des observateurs.

L'Étudiant Passif



Le Piège : Dire "Il y a un problème" et attendre. Le simple diagnostic ne suffit pas.

Le Manager (Vous)

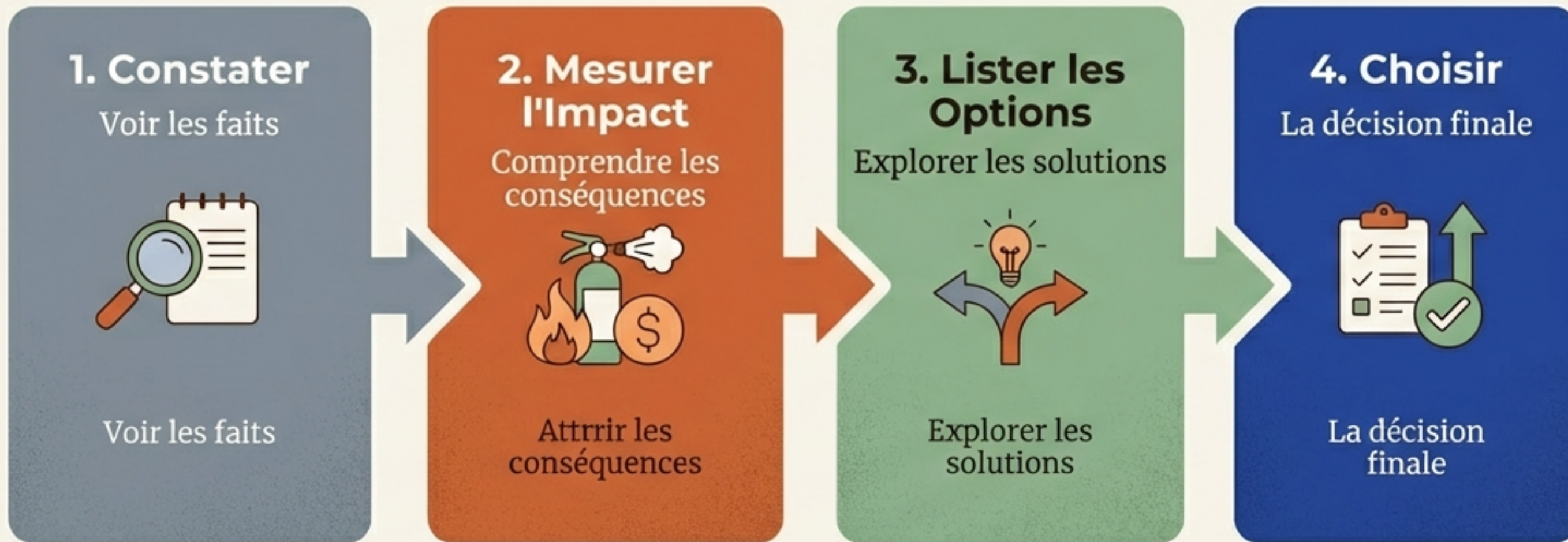


L'Attente : Apporter une solution. Le diagnostic n'a de sens que s'il mène à l'action.

Imaginez que vous arrivez en entreprise avec des solutions prêtes à l'emploi. C'est exactement ce qui fera de vous des collaborateurs précieux aux yeux de votre futur patron. C'est ça qu'on veut vous apprendre aujourd'hui.

La "Formule Magique" de la Recommandation

$$\text{Constat} + \text{Impact} + \text{Options} = \text{Décision Argumentée}$$



Gardez ce schéma en tête.
C'est votre bouceole pour
l'examen. Si vous suiuic
suivez cet ordre précis,
vous ne pouvez pas vous
tromper. C'est une
mécanique infallible.

C'est une question de bon sens (L'analogie du Médecin)

Le Médecin



Symptôme (Fièvre) → Risque (Infection) → Traitements (Médicament ou Repos) → Prescription.

Le Manager (Vous)



Constat → Impact → Options → Décision.

Imaginez que vous êtes un médecin. Le diagnostic du patient ne sert à rien si vous ne comprenez pas ce que cela entraîne pour sa santé, et si vous ne proposez pas différentes solutions avant de prescrire la meilleure.

Vous ne feriez pas confiance à un médecin qui vous donne des médicaments au hasard sans analyser vos symptômes, n'est-ce pas ? En gestion, c'est exactement pareil.

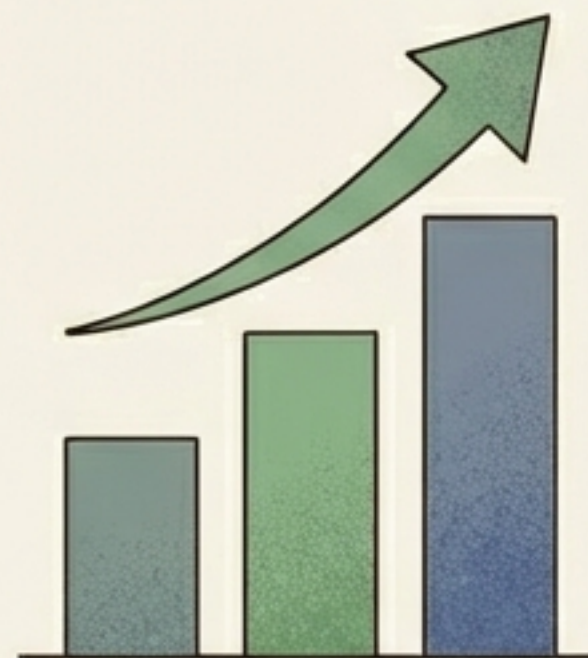
Étape 1 : Le Constat (Les Faits, rien que les Faits)

DÉFINITION

Le point de départ doit être incontestable. Un chiffre, un fait, une évolution. Pas d'émotion.

EXEMPLE

Entreprise Alimentaire



Le marché du bio a progressé de +15%.

*Soyez des enquêteurs.
Ici, on ne donne pas encore d'avis. On relève une vérité chiffrée.
Un chiffre précis vaut mille mots de blabla*

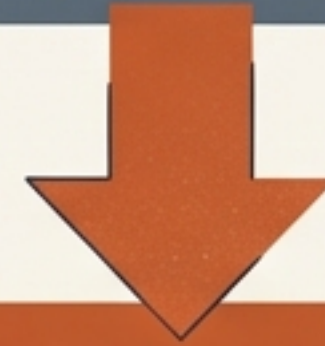
Étape 2 : Les Impacts (La question du "Et alors ?")

DÉFINITION

Pourquoi ce constat est-il important pour l'entreprise ?

Quelles sont les conséquences (positives ou négatives) ?

Constat : Marché bio +15%



IMPACT : Opportunité de diversification pour l'entreprise.
Risque de perte de parts de marché si on ne bouge pas.



C'est ici que vous montrez votre intelligence économique. Le chiffre (+15%) est neutre. L'impact (Opportunité) est ce qui réveille le dirigeant. C'est là que vous captez l'attention.

Étape 3 : Les Options (Ne foncez pas tête baissée)

DÉFINITION

Ne proposez jamais une seule solution immédiatement. Un bon gestionnaire explore le champ des possibles (A, B, C).

Option A : Lancer une gamme bio.

Option B : Faire un partenariat avec une marque existante.

Option C : Attendre et observer (Status quo).

Ne vous mariez pas avec la première idée qui vous vient. Montrez au jury que vous avez réfléchi à plusieurs chemins. C'est très rassurant pour un décideur de voir qu'il a le choix.

Étape 4 : Le Choix Argumenté (L'engagement)

DÉFINITION

Trancher en faveur d'une option.

La justification doit faire le lien avec l'impact.



LE CHOIX :
Option A
(Lancer la gamme bio).

...Car cela permet de capitaliser directement sur la croissance du marché (+15%) et d'internaliser les profits, contrairement au partenariat.

*Il n'y a pas toujours de "mauvaise" réponse, mais il y a souvent des réponses "mal justifiées".
Votre "parce que" est votre arme principale.*

Cas Pratique 1 : Le défi des Ressources Humaines



CONSTAT : Taux d'absentéisme en hausse de 5 points (atteint 8%).



IMPACT : Baisse de productivité, désorganisation, coûts de remplacement.



OPTIONS :

- A) Prévention des RPS et amélioration de la QVT.
- B) Contrôle strict des arrêts.
- C) Renforcer le management de proximité.



DÉCISION : Option A (Qualité de Vie au Travail).

Car cela traite la CAUSE racine et favorise l'engagement durable, pas seulement le symptôme.

C'est un exemple classique d'examen. En choisissant la QVT, vous montrez que vous ne traitez pas juste le symptôme, mais la cause. C'est une posture très très "pro".

Cas Pratique 2 : La Gestion du Risque Opérationnel



CONSTAT :
Ordinateur de production
obsolète (OS non supporté).



IMPACT :
Risque critique de panne
(arrêt production) et
cyberattaques.



OPTIONS :
A) Remplacer par un modèle sécurisé.
B) Migrer l'OS.
C) Plan de reprise d'activité (backup).



DÉCISION :
Option A
(Remplacement).

Priorité absolue à la
sécurité et à la
continuité de la
production.

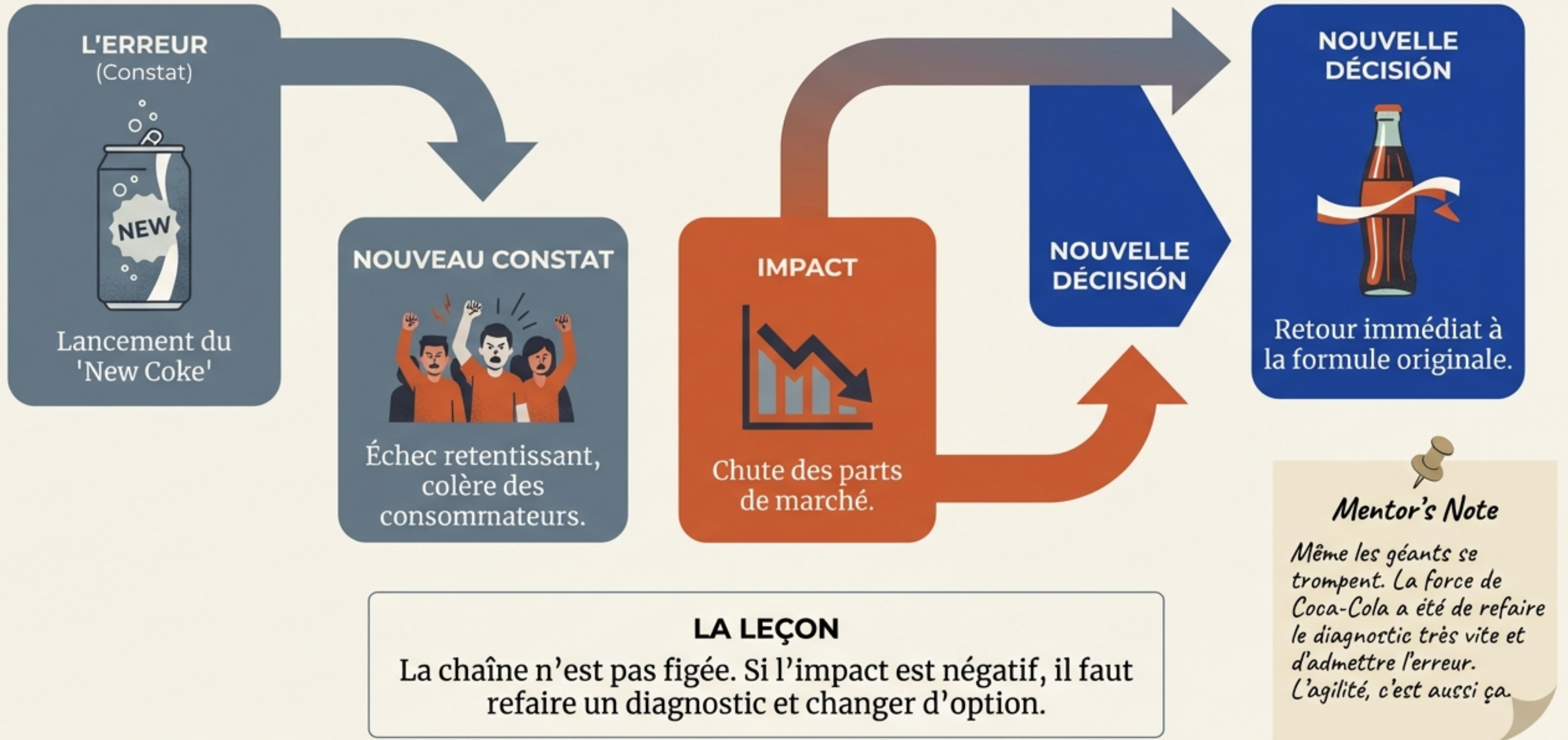


Mentor's Note : Caveat
*Ici, on ne joue pas. L'impact
est un arrêt de production.
La décision doit être
immédiate et sécurisée. La
méthode fonctionne pour
l'humain comme pour la
technique.*

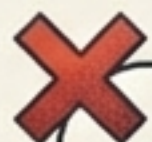
Le Cas Netflix : Quand le diagnostic change l'histoire



Le Cas Coca-Cola (1985) : Savoir corriger le tir



Les pièges à éviter le jour J



S'arrêter au Constat

Ne pas proposer d'action = 0 pointé. Vous n'êtes pas journalistes, vous êtes gestionnaires.



Décider sans Options

C'est de la précipitation. Montrez que vous avez comparé.



Oublier l'Impact

Pourquoi on change ? Si on ne sait pas l'expliquer, la décision est faible.



Mentor's Note

L'erreur la plus fréquente ? Dire 'il y a un problème' et s'arrêter là. Soyez force de proposition ! C'est ce qu'on attend d'un titulaire de BTS.

Votre Fiche Mémo pour l'Examen

LA MÉTHODE EN 4 POINTS :

- 🔍 1. **CONSTAT** : Factuel (Chiffres, Évolution).
- 📈 2. **IMPACTS** : Conséquences (Éco / Juridique / RH).
- 🔄 3. **OPTIONS** : Lister A, B, C.
- ✓ 4. **CHOIX** : Argumenté ("Je choisis A parce que...").

Llen CEJM : Essentiel pour la Veille Stratégique et la Gestion des Risques.

Mentor's Note

Une petite fiche mémo pour vos révisions. Si vous maîtrisez cette structure, vous avez déjà des points d'avance sur la méthodologie.

Vous êtes prêts.

Vous avez la logique.
Vous avez la méthode.

Maintenant, faites-vous confiance.

Cette structure est votre passeport pour
**structurer n'importe quel problème, à
l'examen comme en entreprise.**



Mentor's Note

*On croit en vous. Ce
n'est pas de la magie,
c'est de la méthode.
Allez, courage pour la
suite, vous allez
assurer !*