

Retours formatifs sur la deuxième présentation Manager21 – Automne 25

Vous trouvez, comme après la première présentation, un condensé des remarques des coaches. Par ailleurs, je vous rappelle que nous restons à disposition en cas de question particulière pour avancer vos dossiers.

Petit rappel sur ce qu'on cherche à faire avec notre mandat.

Premièrement, par la partie sur la stratégie, il s'agit de faire comprendre à l'organisation qu'elle peut imaginer son futur modèle d'affaires en y intégrant (plus) la durabilité. Votre projection vers l'avenir devra évidemment tenir compte de son contexte.

Deuxièmement, par votre diagnostic, votre objectif est de faire en sorte que votre mandant prenne conscience de son impact ou de son niveau de durabilité. Une fois cette étape réalisée, vous devez, d'une part, lui proposer une stratégie de transition (vision) et, d'autre part, lui présenter comment atteindre cette objectifs à long terme.

1. Sur le fond pour les groupes sur le bilan carbone

Nous avons été convaincus par la majorité des données proposées. Donc pour la plupart des groupes, il s'agit de demander quelques précisions sur certaines données suite au dialogue avec notre expert pour que le diagnostic soit finalisé. Pour d'autres, il y avait encore quelques adaptations ou calculs à faire.

Nous sommes (presque) convaincus que vous maîtrisez, dans l'ensemble, votre bilan et ces notions de CO2. N'oubliez pas dans vos dossiers de préciser vos hypothèses. Vous avez compris que nous restons dans une approche qui se veut approximative nécessitant un travail d'explication. Nous vous recommandons, si un chiffre vous paraît trop important ou véritablement trop petit, de bien le contrôler. Nous avons vu lors des présentations que de petites erreurs étaient vite arrivées.

Désormais, votre challenge sera de transposer ces données dans votre dossier, de manière claire, pédagogique et crédible. A vous de vous adapter au niveau de connaissances de votre mandant pour que le message passe.

2. Sur le fond pour les groupes Marque Valais

L'outil d'évaluation est bien maîtrisé et les évaluations sont dûment chiffrées. Il importe d'harmoniser encore notes et moyennes en prenant un recul lors de l'analyse des critères. N'hésitez pas à formuler une appréciation critique de chacun des critères afin de « challenger » les réponses ou informations de votre mandant. Vous devez penser valeur ajoutée... Vous êtes attendus autant sur votre regard critique que sur les pistes ou possibilités d'amélioration. Les critiques les plus marquantes devraient servir à alimenter le plan d'actions (dernière étape de votre mandat).

3. Forme des présentations

Dans la majorité des supports de présentation, nous avons vu une prise en compte des éléments d'amélioration présentés en octobre. De manière générale, faites attention à ce que les mots, graphiques et illustrations soient visibles. N'hésitez pas à faire ressortir les éléments clés de discussion par des extraits, des zooms...

Sur l'oral, nous avons entendu mais aussi vu des prestations assez diverses. Certaines étaient très engagées et d'autres étaient ... très peu convaincantes par un manque d'implication.

Pour vous améliorer, la première chose à faire, c'est de vous demander à qui vous vous adressez pour vous assurer que le support et la tonalité soient adaptés. Vous avez encore deux présentations. La prochaine à votre expert externe et la deuxième à votre mandant. Préparez-vous en conséquence.

Le poids des mots utilisés et affichés à l'écran sont directement adressés à un destinataire... Il importe d'utiliser le bon mot pour qualifier une analyse ou une critique. p.ex. citer « un manque de cohérence » peut s'avérer très frontal face à un patron alors que « gagner en cohérence » permet de positiver la remarque.

Pour certaines personnes veiller à bien parler face à votre auditoire et de manière très compréhensible. Certain.es étaient encore trop « accroché.e.s » à l'écran.

Pour terminer sur les présentations, n'oubliez pas que c'est vous qui menez la barque donc c'est à vous de bien utiliser et tenir les timings. Ils ont été de manière générale bien respectés.

En prévision de la présentation finale, nous vous rendons attentifs au fait que pour un même temps à disposition, vous présenterez un contenu plus étoffé. Elle devra être parfaite et sans faute pour renforcer votre crédibilité... pensez aussi à soigner le style (tenue, attitude, etc.) pour que cette présentation officielle soit convaincante.

Daniel Amrein, Sierre, novembre 2025