

Les 4 profils d'agilité créative à l'œuvre dans le processus d'innovation

Méthode FourSight



**Créativité
Clarificatrice**

Stratégie
Créativité dans la
façon de poser les
questions



**Créativité
idéatrice**

Stratégie & tactique
Toutes natures
d'idées/intuition
forte



**Créativité de
développement**

Tactique
Forces/ faiblesses
Créativité dans
l'organisation du
temps



**Créativité de
réalisation**

Tactique
Problème/ solution
Créativité dans
l'improvisation

FourSight, Stratégie et Tactique

Stratégie

Quelle direction?
Quel mouvement?
Comment impulser l'action?
« Pour gagner la guerre »

Clarificateur

Clarificateurs

- Méthodiques
- Organisés
- Concentrés
- Ordonnés
- Posent les questions.

Le clarificateur veut comprendre pour dégager une approche méthodique de résolution de pbs – mais un excès d'analyse peut entraver la stratégie et son implémentation.

L'Idéateur aime jouer avec les possibilités, les concepts & idées globales. Mais il peut « oublier » les détails. Il peut favoriser la vision stratégique ou tactique, donc **2 positionnements possibles**.

Idéateurs

- Imaginatifs
- Aventureux
- Adaptables
- Flexibles
- Indépendants
- Abstraits

Idéateur

vision stratégique

Développeur

Développeur

- Prudents
- Pragmatiques
- Planificateurs
- Structurés

Le développeur prend son temps pour trouver des solutions pratiques. Planifie l'implémentation. Perfectionniste, peut être bloqué par la recherche d'une solution parfaite.

Idéateur

vision tactique

Vitesse

Agilité : un équilibre entre stratégie et tactique

Réalisateurs

Réalisateurs

- Orientés action
- Persévérants
- Affirmatifs
- Résolus
- Déterminés

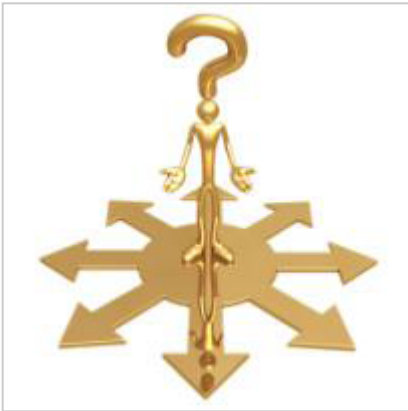
Le réalisateur est orienté action et peut passer à l'action trop vite. Mais s'occupe-t-il de la cohésion de son équipe et de l'adhésion au projet?

Tactique

Cohésion avec « team »
Action immédiate / CT
Fonctionnement au quotidien
« Pour gagner la bataille »



Manager des clarificateurs

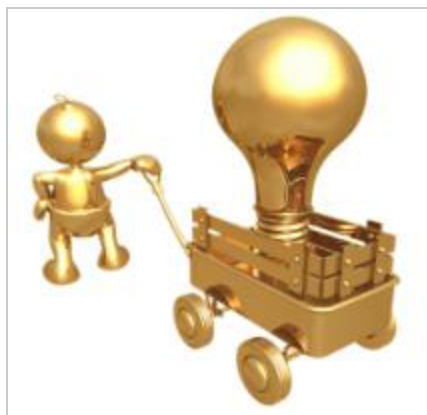


- ❖ Concentré
- ❖ Ordonné
- ❖ Sérieux
- ❖ Méthodique
- ❖ Organisé

- ❑ Les faire réfléchir sur les plans stratégiques
- ❑ Les faire réfléchir sur l'optimisation de l'organisation
- ❑ Leur faire rechercher et collecter de l'information, de la connaissance nécessaire à la résolution d'un problème
- ❑ Les impliquer dans la mise en place de systèmes complexes

Managers des idéateurs

«J'ai une idée!»



- ❖ Imaginatif
- ❖ Adaptable
- ❖ Aventueux
- ❖ Flexible
- ❖ Indépendant

- ☐ Leur présenter toujours le 'big picture' avant de les briefer
- ☐ Comprendre leur fonctionnement en jeyser : les idées court terme, moyen terme, long terme, visionnaires, fantaisistes jaillissent pêle-mêle. Il faut laisser faire, la quantité et la diversité de leurs idées représentent leur valeur ajoutée...
- ☐ Savoir accueillir leurs idées même farfelues. Affinées, elles peuvent être facteurs de différenciation par rapport à la concurrence...
- ☐ Ne pas les étouffer dans les process
- ☐ Ne pas leur confier des jobs basés sur la routine
- ☐ Eviter de leur demander d'organiser
- ☐ Les stimuler en permanence: ils sont très analogiques
- ☐ Leur confier des missions de benchmark: ils excellent!

Manager des développeurs



- ❖ Réfléchi
- ❖ Pragmatique
- ❖ Planificateur
- ❖ Prudent
- ❖ Structuré

- ☐ Favoriser leurs approches méthodiques pour optimiser l'organisation
- ☐ Leur confier des missions d'optimisation du temps au sein des processus
- ☐ Les utiliser pour faire respecter les plannings et diminuer l'improvisation sans filet
- ☐ Utiliser leurs compétences de coordinateurs
- ☐ Utiliser leurs capacités d'analyse des forces et des faiblesses

Manager des réalisateurs

« Allez, on y va! »



- ❖ Déterminé
- ❖ Persévérant
- ❖ Orienté vers l'action
- ❖ Positif

- ☐ Utiliser leur énergie et leur impatience qui sont des moteurs dynamisant pour les équipes
- ☐ Utiliser leur qualité de passage à l'action dans des contextes de délai court: problème/solution
- ☐ Utiliser leurs qualités concrètes et pragmatiques pour réaliser des choses visibles
- ☐ Utiliser leurs qualités de metteurs en scène et de bons communicateurs
- ☐ Utiliser leur pragmatisme dans la vente
- ☐ Favoriser leur capacité d'exécution