

StrategiL

« L'avenir n'est jamais que du présent à mettre en ordre.
Tu n'as pas à le prévoir, mais à le permettre. »

Antoine de Saint-Exupéry
Écrivain et aviateur français
Né à Lyon le 29 juin 1900
Décédé le 31 juillet 1944



Lyne Bouchard, MBA, Ph.D.
Stratège et coach en gestion d'entreprise
Téléphone : 514.213.2138
Courriel : Lyne.Bouchard@StrategiL.biz

Domaines d'intervention

Lorsque nous sommes dans le feu de l'action, il arrive souvent que nous manquions de temps, de perspective, ou de connaissances – le besoin de décider, d'avancer, ne disparaît pas pour autant! Il devient alors important de pouvoir compter sur une personne de confiance qui nous accompagnera soit dans la réflexion, soit dans l'exécution.

Les domaines pour lesquels j'interviens sont diversifiés, résultat de la chance que j'ai eue de travailler pour différentes entreprises et avec de nombreux gestionnaires, particulièrement auprès des CEO, CIOs et CMOs. Voici quelques exemples des domaines dans lesquels je peux vous accompagner :

- Planification stratégique dans différents domaines tels que la planification globale pour toute l'entreprise, en TI, en marketing, d'impartition d'affaires ou en TI, et CRM
- Plan d'affaires (business cases) d'entreprise ou pour des projets spécifiques
- Gouvernance
- Architecture d'affaires et en technologie de l'information
- Systèmes de mesures de performance (balanced scorecards)
- Sélection de solutions informatisées
- Sélection de fournisseurs ou d'impartiteurs, puis gestion de la relation
- Réorganisation et définition de postes en technologies de l'information
- Modérateur de rencontres ou ateliers de travail
- CIO par intérim
- Etc.

On m'a souvent demandé d'être conférencière invitée (environ une centaine de fois, en fait), que ce soit pour des audiences privées ou publiques, petites ou grandes. J'accueille toujours avec plaisir l'opportunité de donner des présentations, qui peuvent être plus ou moins adaptées, selon le besoin. Laissez-moi savoir si je peux vous être utile à ce niveau.

Coaching

Stratège de formation et par expérience, il m'arrive de porter un autre chapeau en plus de celui de consultante : celui de coach, où il ne s'agit plus d'exécuter un mandat et de réaliser un livrable donné, mais plutôt d'accompagner une personne dans ses propres réalisations. Selon l'[International Coaching Federation](#) (traduction libre):

« Les coachs professionnels établissent un partenariat à long terme visant à aider les clients à obtenir des résultats satisfaisants dans leurs vies personnelle et professionnelle. Les coachs aident les gens à améliorer leurs performances et leur qualité de vie.

Les coachs sont formés pour écouter, observer et adapter leur approche aux besoins spécifiques de leurs clients. Ils cherchent à faire apparaître les solutions et stratégies par les clients eux-mêmes – les coachs croient que les clients sont naturellement créatifs et pleins de ressources. Le travail du coach consiste donc à fournir le support requis pour que le client améliore les compétences, les ressources et la créativité qu'il possède déjà. »

Personnellement, je suis convaincue que la consultation de haut niveau ne va pas sans le coaching. Sans une excellente compréhension de ce qui fait du sens pour un client, le travail d'un consultant est voué à l'échec, ou du moins ne sera pas un succès optimal, car le client ne pourra s'approprier les résultats et le livrable risque de devenir une décoration de plus sur une étagère. Les consultants produisent dans la majorité des cas un travail de qualité – ils oublient trop souvent de s'assurer de l'adéquation entre le client et le travail.