

La méthode 3C du dirigeant

Clarifier. Décider. Ancrer.

Votre guide de formation pour apprendre à décider dans le réel et faire durer ce qui fonctionne.

Votre formation en un regard

Trois gestes simples pour passer d'une information isolée à une décision claire, testée et durable.

Sommaire

La méthode 3C du dirigeant	1
Compresser — rendre l'essentiel visible	1
La règle 80/20	1
Relier les idées	2
Simplifier sans appauvrir	2
Confronter — passer du contenu à la maîtrise	2
Le cycle de 90 minutes	2
Tester sans attendre	2
Expliquer à quelqu'un	2
Consolider — transformer l'effort en réflexe	2
La micro-pause de 10 secondes	2
Vingt minutes de repos profond	3
Un rituel visible	3
Le rythme de formation du dirigeant	3
Votre premier exercice de dirigeant	3

La méthode 3C du dirigeant

Le métier de dirigeant confronte chaque jour à des décisions à la fois urgentes et structurantes. Il ne manque pas nécessairement d'informations ; il manque surtout d'un système pour isoler ce qui compte, le mettre à l'épreuve et en faire une pratique durable. La méthode 3C organise ce passage en trois gestes : **Compresser**, **Confronter** et **Consolider**.

« Une idée utile ne vaut que lorsqu'elle tient dans votre entreprise. »

Ce guide de formation présente les gestes associés à chaque étape. Ils ne constituent pas une théorie à mémoriser, mais une discipline à appliquer à une décision concrète : arbitrer un devis, protéger une marge, revoir un stock, clarifier une délégation ou préparer un investissement.

01

Compresser

Faire émerger le signal utile.

80/20 · relier · simplifier

02

Confronter

Mettre l'idée à l'épreuve du terrain.

90 min · tester · expliquer

03

Consolider

Transformer le travail en réflexe.

10 sec · repos · rituel

Compresser — rendre l'essentiel visible

Compresser consiste à réduire une situation complexe à ce qui change réellement la décision.

L'objectif n'est pas de simplifier à l'excès ; il est de rendre le problème suffisamment lisible pour agir.

La règle 80/20

Cherchez la minorité d'informations qui explique la majeure partie de l'enjeu. Pour un sujet de marge, par exemple, quelques familles de produits, quelques coûts ou quelques clients concentrent souvent le risque. Votre première production est une fiche d'une page : le fait, la question, les deux ou trois chiffres déterminants et l'arbitrage à rendre.

Relier les idées

Une idée nouvelle devient utilisable lorsqu'elle est reliée à un repère déjà connu. Demandez-vous :

« À quelle situation que je maîtrise déjà ce mécanisme ressemble-t-il ? » Cette connexion évite l'accumulation de notions isolées et accélère la compréhension.

Simplifier sans appauvrir

Utilisez un schéma, une métaphore opérationnelle ou une règle simple pour résumer votre raisonnement. Si le sujet ne tient pas dans une représentation compréhensible par votre équipe, le point de décision reste probablement trop flou.

Confronter — passer du contenu à la maîtrise

Confronter consiste à mettre le raisonnement à l'épreuve d'un cas réel. Une décision devient robuste lorsqu'elle est testée, discutée et reformulée avant d'être généralisée.

Le cycle de 90 minutes

Travaillez une question exigeante dans un cycle d'environ 90 minutes, sans empiler les sollicitations. Préparez l'objectif du cycle en une phrase, choisissez le livrable attendu, puis marquez une pause nette. L'enjeu n'est pas de travailler plus longtemps : c'est de préserver une attention entière.

Tester sans attendre

Ne différez pas l'essai jusqu'à la fin d'un parcours. Formulez une hypothèse, choisissez un périmètre limité, testez-la et observez le résultat. Un premier essai imparfait, mais documenté, apprend davantage qu'une décision conservée dans un dossier.

Expliquer à quelqu'un

Expliquez le raisonnement à un pair, un expert ou un membre de votre équipe. Si l'explication devient confuse, le raisonnement l'est peut-être aussi. Les questions reçues indiquent avec précision ce qu'il faut clarifier avant la mise en œuvre.

Consolider — transformer l'effort en réflexe

Consolider consiste à rendre la pratique disponible au moment où l'entreprise en a besoin. Le progrès se stabilise par le repos, la répétition et la mise en place d'un rituel visible.

La micro-pause de 10 secondes

Après un effort de concentration ou un échange difficile, prenez dix secondes sans répondre ni consulter d'écran. Cette coupure donne au cerveau un temps de décantation et évite qu'une réaction immédiate prenne la place d'un arbitrage.

Vingt minutes de repos profond

Prévoyez un temps bref sans sollicitation : marche calme, respiration, regard hors écran ou pause silencieuse. Le repos n'est pas une absence de travail ; il est le moment où l'apprentissage se stabilise et où les liens se reforment.

Un rituel visible

Toute pratique qui a produit un résultat doit trouver une place dans le fonctionnement de l'entreprise. Créez un indicateur, un rendez-vous court, une trame de préparation ou une règle d'équipe. L'objectif est que la bonne décision ne dépende plus seulement de votre mémoire.

Le rythme de formation du dirigeant

15–20 min

La capsule essentielle : un repère, un outil et une idée à retenir.

7 jours

Le sprint terrain : tester la pratique sur une situation de votre entreprise.

60 min

Le point d'expert : soumettre votre décision à un regard exigeant.

30 jours

Le rituel installé : ancrer le progrès dans votre fonctionnement.

Votre premier exercice de dirigeant

LE PROCHAIN GESTE

Choisissez une décision en attente.

Compressez-la en une page, confrontez une première hypothèse au terrain, puis décidez du rituel qui évitera de repartir de zéro le mois prochain.

Comprendre l'essentiel. Agir dans le réel. Faire durer ce qui fonctionne.

Pour échanger avec Finopia Academy, rendez-vous sur finopia.fr/contact.