

L'entrepreneur et son
écosystème de soutien :
des relations à géométrie variable



CHLOÉ
LEGRIS

BUSINESSMAN VS ENTREPRENEUR



VS



Composition



© D. Berman 1974/2014



Quel est le rôle
le plus
important
de l'entrepreneur ?



Créer de la valeur !



Pour qui crée-t-il de la valeur?


Clients

Investisseurs

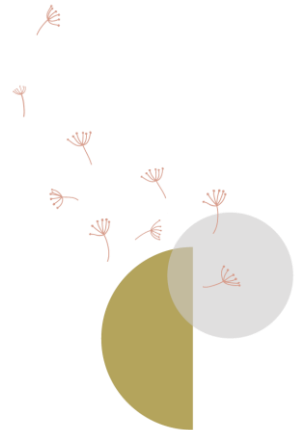
Employés

Société



A man with glasses and a beard is smiling and holding a bright green sticky note. The note has the text 'A SATISFIED CUSTOMER IS THE BEST BUSINESS STRATEGY OF ALL' written in bold, dark blue capital letters. The background is a plain, light color.

**A SATISFIED
CUSTOMER
IS THE BEST
BUSINESS
STRATEGY
OF ALL**



Pourquoi le succès de l'entreprise
dépend du client ?

REVENUS **RÉPUTATIO**
MODÈLE **INNOVATIO**
D'AFFAIRE **CROISSANCE** *PROCESSUS*
TARIFICATION
RÉCURRENCE *RENTABILITÉ*

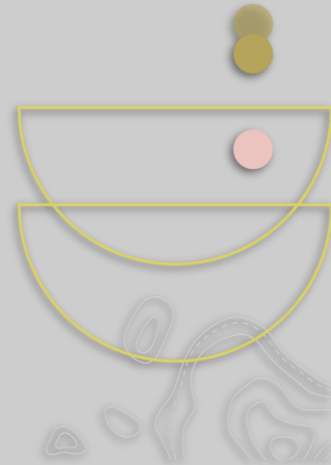


RESCUE
THE MOST
IMPORTANT



Donc... L'entrepreneur

- Porte plusieurs chapeau
- Est un chef d'orchestre
- Doit créer de la valeur
- Son succès dépend largement de ses clients
- Et il n'a pas de temps à perdre



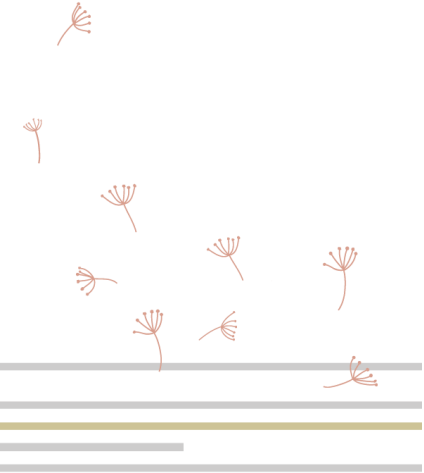


Et nous ?



Comment nous ?

- créons de la valeur pour l'entrepreneur
 - l'aidons dans ses objectifs et son succès
 - sans lui faire perdre son temps



People don't buy
WHAT YOU DO.
They buy

ÉMETTRE
DES LIVR...

2 QUI
RENCONTRE...

ENTREVUE

EN MODE
Découverte

route ACTIVE

FACILE ACCOMPAGNER UN ENTREPRENEUR ?!



espaceinc

BOOTCAMP
explo 20

7 DÉCEMBRE 2023
BROMONT





KATALYSIS

Guide pour l'accompagnement entrepreneurial

AUTEURS

CHLOÉ LEGRIS
FRANCK LOUESDON

UN GUIDE STRUCTURÉ EN CINQ SECTIONS

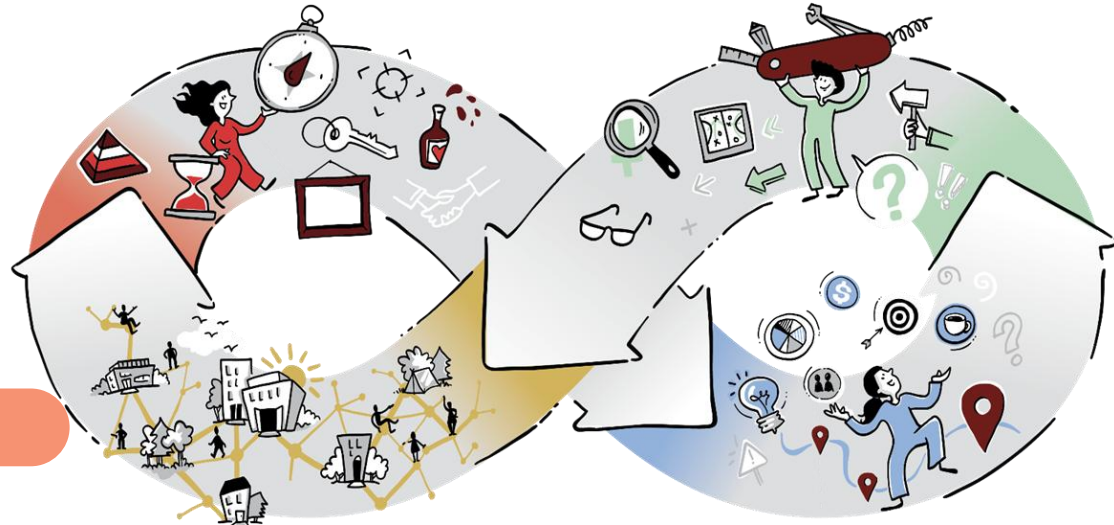
2 - Les fondamentaux

4 - Les coachs

1 - Les acteurs clés

5 - Les écosystèmes

3 - Les entrepreneurs



NOS FONDAMENTAUX

02



Ce qui distingue le 3% d'entreprises performante ?



The Network Effect

La thèse de doctorat *The Network Effect* complétée en 2017 par le Dr. Charles B. Crawford, entrepreneur en série et fondateur du Domaine Pinnacle, a révélé des données très pertinentes sur les conditions de succès des entrepreneurs. Par l'analyse d'une recherche longitudinale réalisée par Kauffman sur près de 5 000 entreprises entre 2004 et 2011, un des constats est que **seulement 3 % d'entre elles sont devenues des « high performers* ».**

*High performer : 143 entreprises sur 5 000 ont dépassé les 2,5 M \$ de chiffre d'affaires et le chiffre d'affaires moyen se situait à 21,9 M\$.

QU'EST-CE QUI DIFFÉRENCIE LES 3 % D'ENTREPRISES PERFORMANTES ?

Réponse : L'équipe, les coachs, les aviseurs et les alliances stratégiques très tôt dans le processus de lancement de l'entreprise.

Y A-T-IL UN ÉCART SIGNIFICATIF DANS LA PERFORMANCE SELON LE TYPE D'INDUSTRIE OU L'EMPLACEMENT ?

Réponse : Non.





L'ALTER EGO

L'alter ego est un entrepreneur au même stade de développement que l'entrepreneur accompagné. Ces profils partagent et vivent des enjeux similaires.

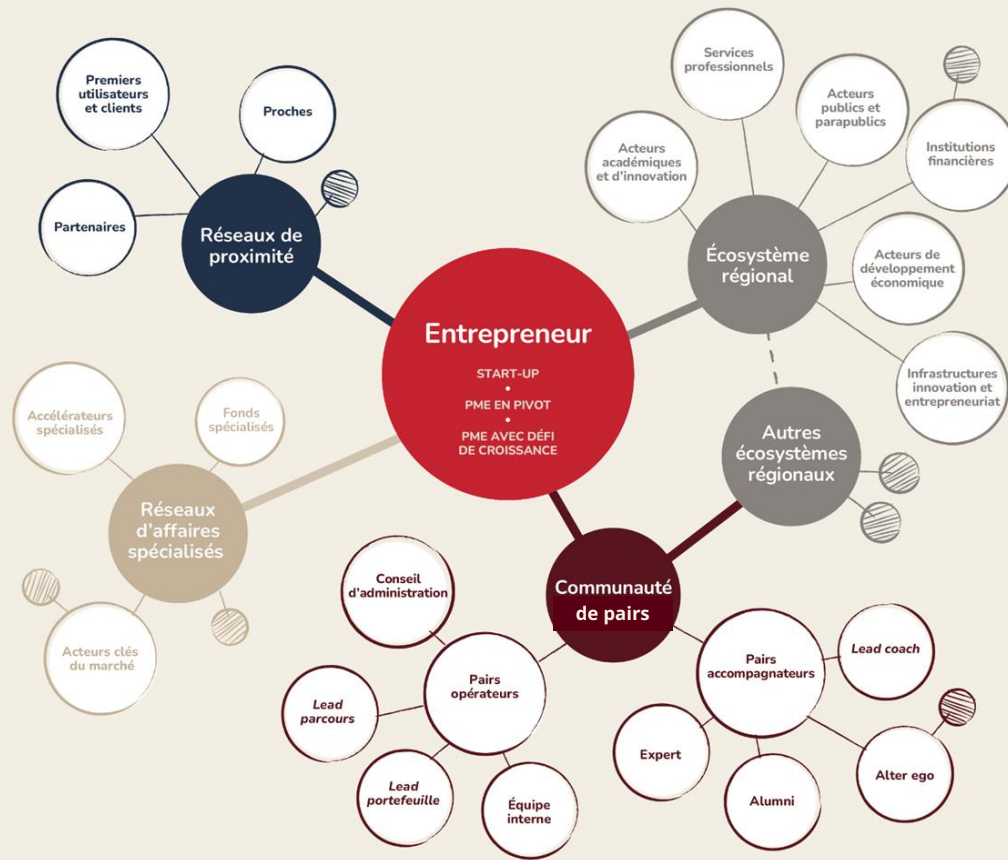
LE LEAD COACH

Le lead coach a un profil d'entrepreneur aguerri qui est passé par des situations semblables à celles de l'entrepreneur accompagné.



L'EXPERT

L'expert est un professionnel qui a été opérationnel au sein d'une structure en croissance. Il apporte son expérience.



LA BOUSSOLE E148

ANCRER DES
RÉFLEXES
D'ACCOMPAGNEMENT



LES ENTREPRENEURS

86

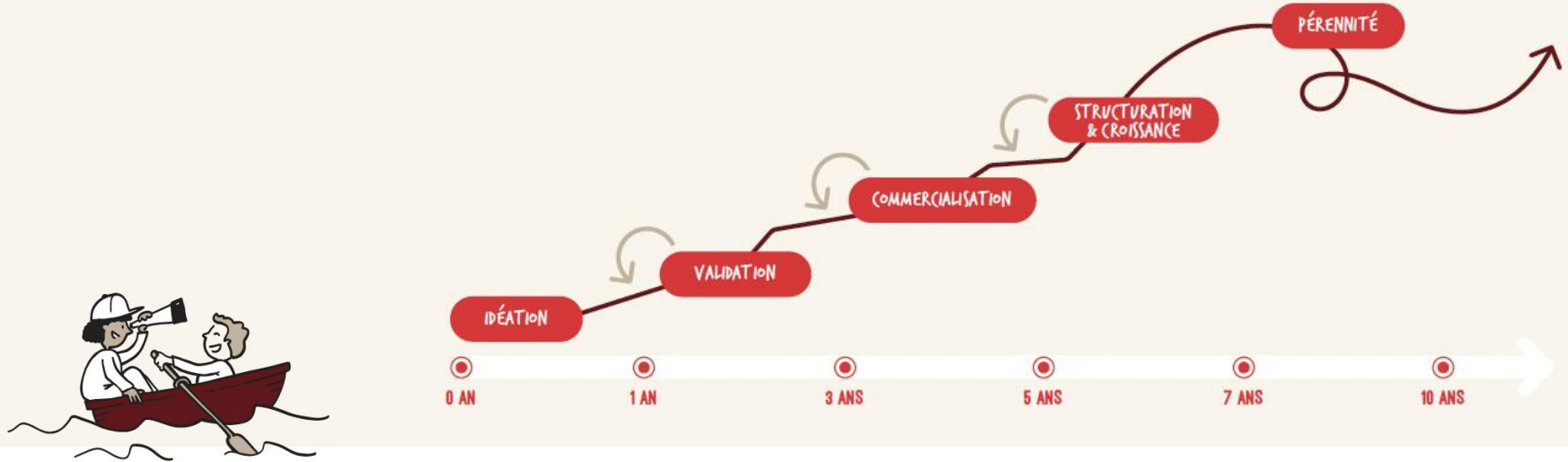
Espace-inc

03



87

UNE ADÉQUATION AUX STADES DE DÉVELOPPEMENT



Cibler les bons objectifs, au bon moment

LES COACHS

04



QUEL GENRE DE COACH ÊTES-VOUS ?

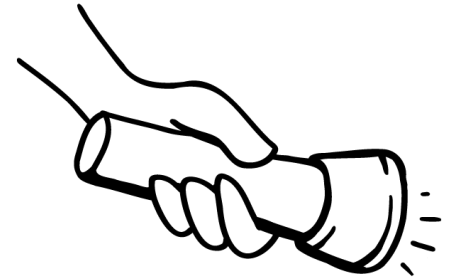
Le compétiteur



L'entraîneur



L'éclaireur



LES CARACTÉRISTIQUES D'UN BON COACH SELON VOUS ?

écoute

Comprends et détecte les vrai besoins, pose des bonnes questions

humilité

Ne cherche pas à faire valoir ses compétences et ses accomplissements

empathie

Comprend sa réalité, est capable de se mettre à sa place

no bullshit

sait comment dire les vraies affaires, au bon moment

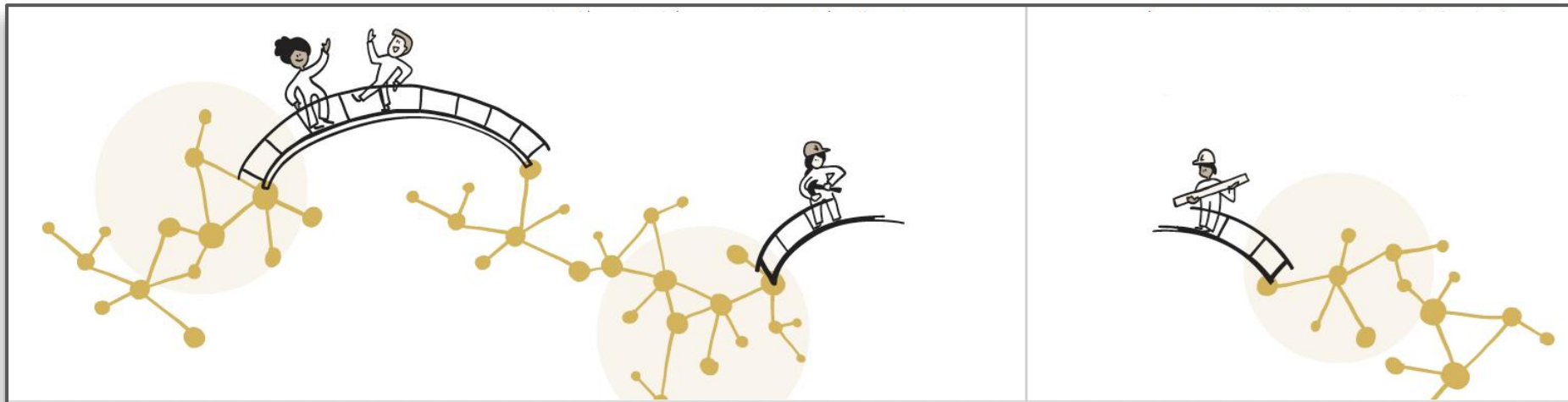
UN BON COACH ÉVITE

De dire de son entrepreneur qu'il n'est pas coachable...

Tous les conseils du type ***devoir et falloir***

Penser que sa méthode de travail est **LA** bonne façon de faire

CRÉER DES PONTS



Créer des relations authentiques
Comprendre les réalités de chaque partenaire

L'entrepreneur s'attend à quoi
quand il vient vous voir ?



