



PLATEFORME
ENTREPRENDRE

Entrepreneurs : tous super-héros ?

Table ronde Journée de l'Entrepreneur 2018

La Plateforme Entreprendre est soutenue par le Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADER)



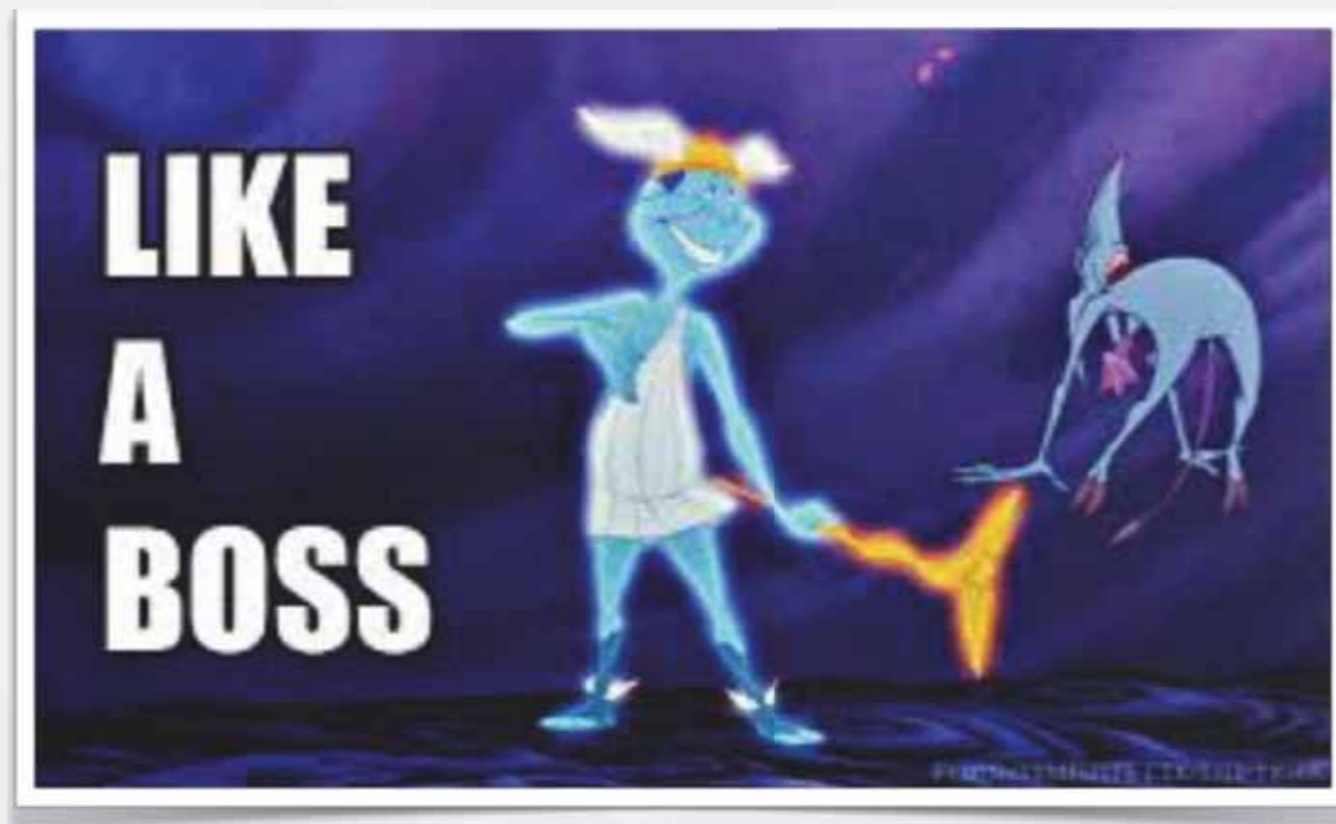
Présentation

- Stéphanie PIETRE
- Alterela - Business Development
- Royan et France entière
- Depuis 2012
- TPE, entrepreneurs solos, groupement d'entrepreneurs, étudiants



Introduction

- Qui est le chef d'entreprise ?
 - Mercure - Hermès, dieu des commerçants et des voleurs (!)



Introduction

- Qui est le chef d'entreprise ?
- Recherche Google Images, 1ers résultats



Introduction

- Qui est le chef d'entreprise ?

Manager

Technicien

Gestionnaire

Commercial



Introduction

- Qui est le chef d'entreprise ?
 - Les mots les plus cités par les entrepreneurs :
 - Liberté,
 - Courage,
 - Engagement,
 - Créativité,
 - Risque,
 - Persévérance,
 - Passion,
 - Innovation,
 - Responsabilité,
 - Travail



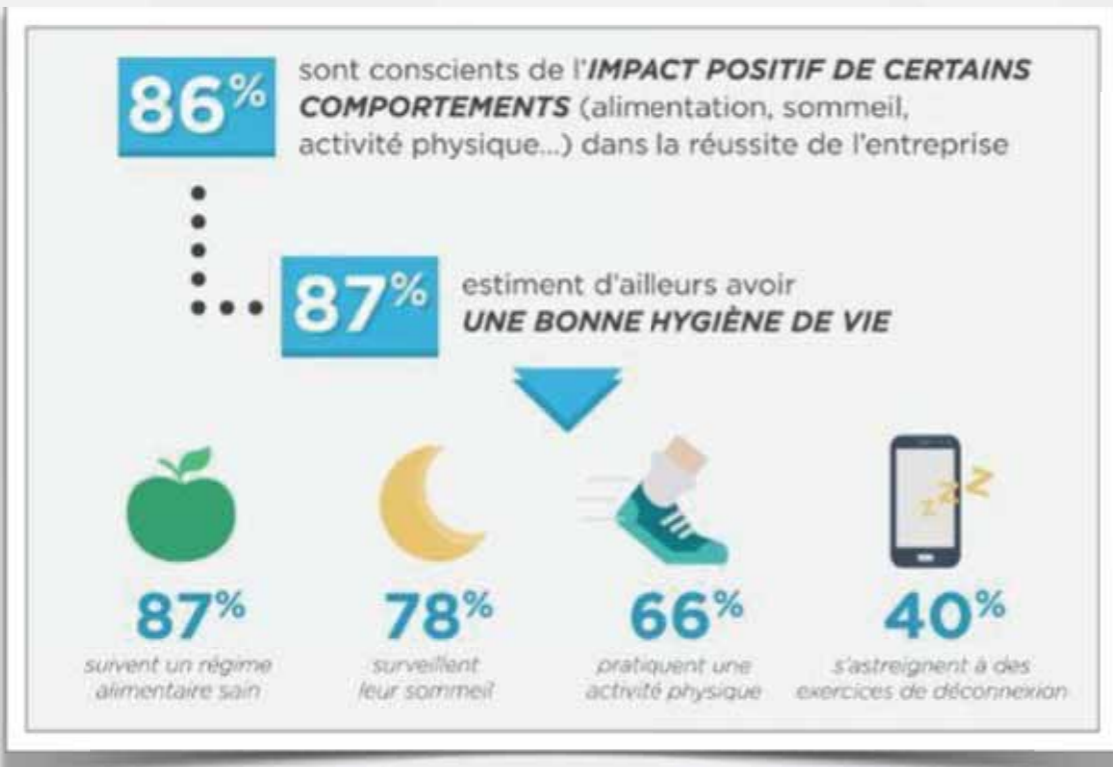
- Comment dépasser les images et mythes du super-héros pour devenir un entrepreneur - du réel - efficace ?



Le dirigeant

Préservation de votre santé

Pourquoi ?



UN MANQUE DE TEMPS COMME PRINCIPAL FREIN À LA PRATIQUE D'EXERCICES PHYSIQUES



61% déclarent **MANQUER DE TEMPS** et **souhaiteraient PRATIQUER D'AVANTAGE D'ACTIVITÉS PHYSIQUES**

Les bonnes pratiques pour rester en forme selon les dirigeants :



Au final

Une grande majorité des dirigeants s'accordent à dire que ces bonnes pratiques contribuent à **la réussite de l'entreprise**

85%



Témoignage accompagnateur



- **Cédric Manlan - Coach sportif « Cdrick Koffi »**

- Quel est ton métier ?

✓ Accompagner et orienter mes clients dans la pratique du sport à domicile, en extérieur ou sur le lieu de travail

- Quelle est la problématique de tes clients ?

✓ Beaucoup de chefs d'entreprise ne s'autorisent pas le temps de séances de sport et ne libèrent pas de ce fait le stress accumulé que cela engendre. L'idée a été de proposer des exercices simples et rapides à réaliser sur le lieu de travail

- Comment fais-tu ton diagnostic ?

✓ Chaque premier contact me permet une découverte du besoin, sonder les motivations, savoir si le travail pourra s'effectuer.

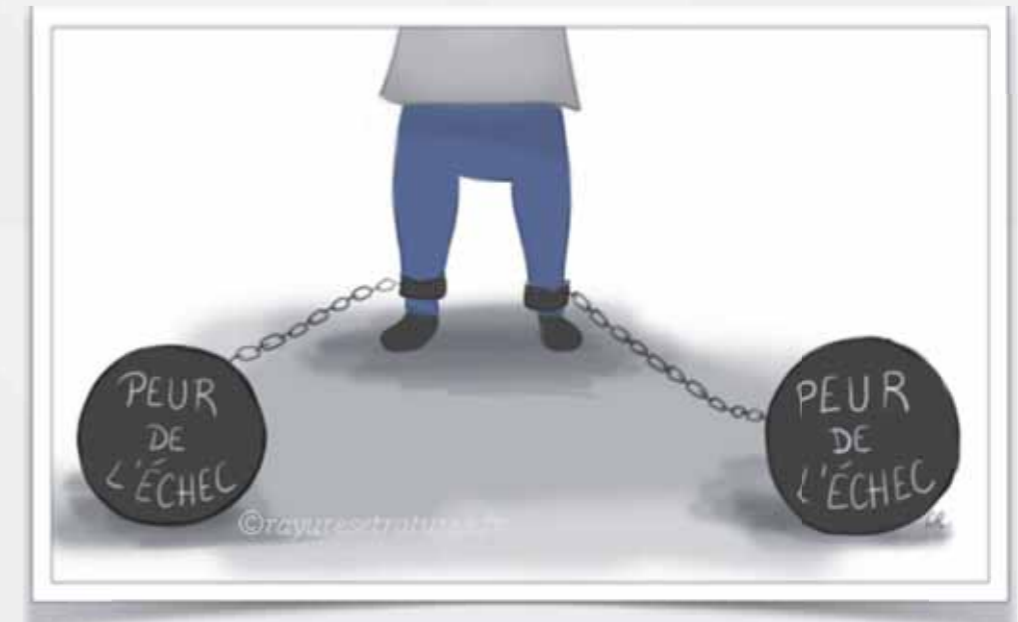
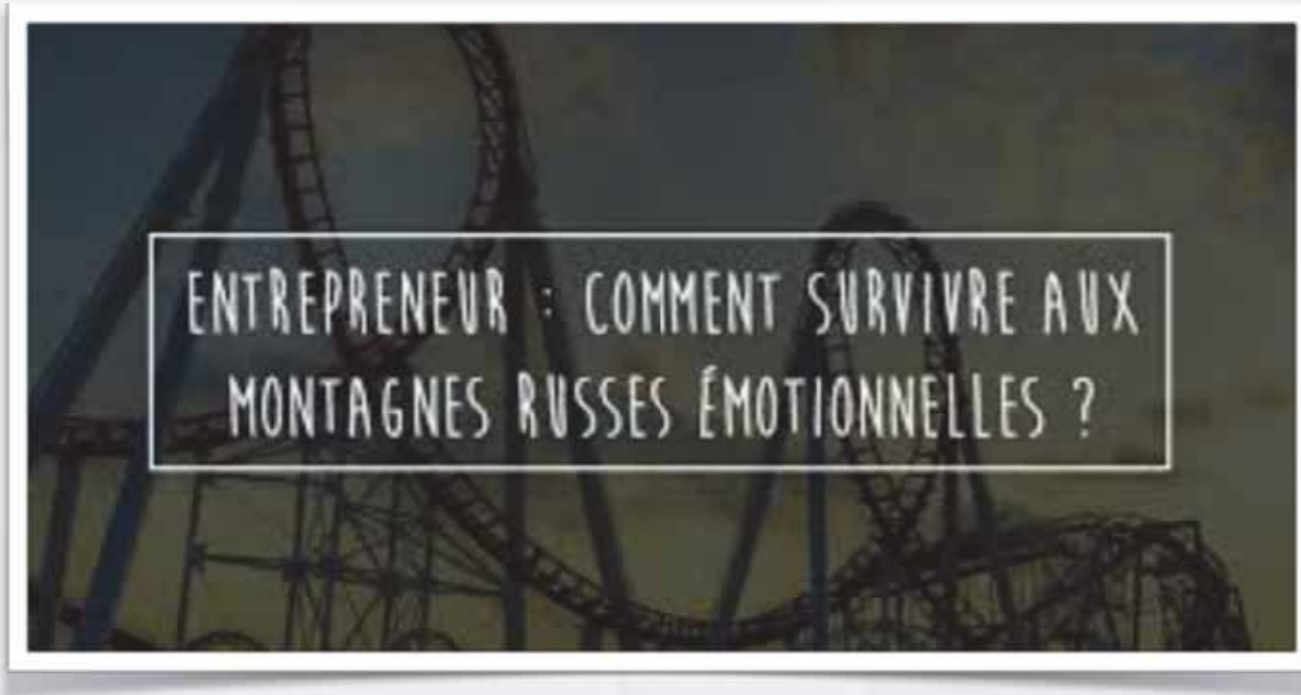
✓ Derrière cette rencontre se déroule une séance pendant laquelle je fais une découverte physiologique et morphologique

- Quels sont les résultats ?

✓ Moins de douleurs, meilleure hygiène et qualité de vie... plus de peps et une envie de se reprendre en main

Optimisation de votre confiance

Pourquoi ?



Témoignage accompagnateur

- ***Ludovic Leroux - Coach mental***

« Comment développer son plein potentiel pour maximiser son énergie et sa productivité : se connecter chaque jour à son état de Pleine Confiance ».



Témoignage entreprise

- **Anonyme - Accompagnement par un thérapeute**
- Quelle était ta difficulté ?
- Difficulté à faire de la prospection, à décrocher mon téléphone pour prendre des RDV.
- Quelle solution as-tu trouvé ? Facilement ?
- Hypnothérapie en 5 séances espacées de 15 jours mais j'ai essayé plusieurs pistes avant de trouver la bonne
- Quels ont été les résultats - pour toi - à court terme ? (- de 6 mois)
- Dès le lendemain de la 1ère séance j'ai décroché mon téléphone et 3 RDV pour la semaine suivante.
- Quels ont été les résultats à plus long terme ?
- J'ai commencé par prendre RDV avec des prescripteurs (plus facile pour moi). Dorénavant, je suis en mesure d'appeler des prospects.
- Apport de visibilité de mon activité et mise en relation plus facile avec des prospects

Soutien collectif

Pourquoi ?



Témoignage accompagnateur

- ***Imène Touhami - Conseil en communication et webmarketing***

« Créer un groupe Facebook pour trouver des solutions, des réponses, des partenaires et développer vos produits ».



Témoignage entreprise

- ***Carole Bolot - Consultante -Espace Coworking Saintes***

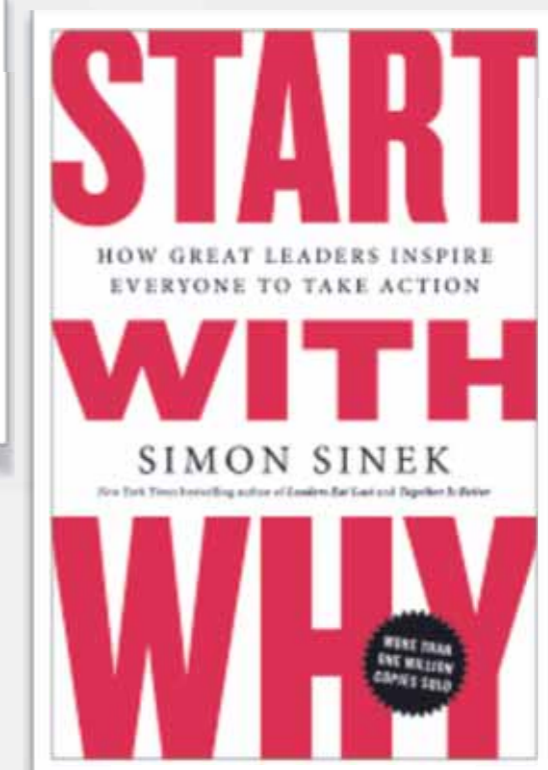
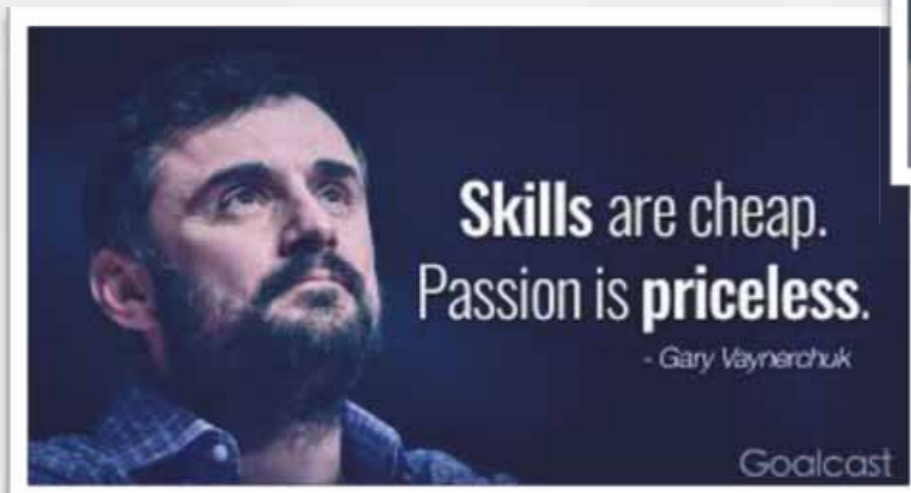
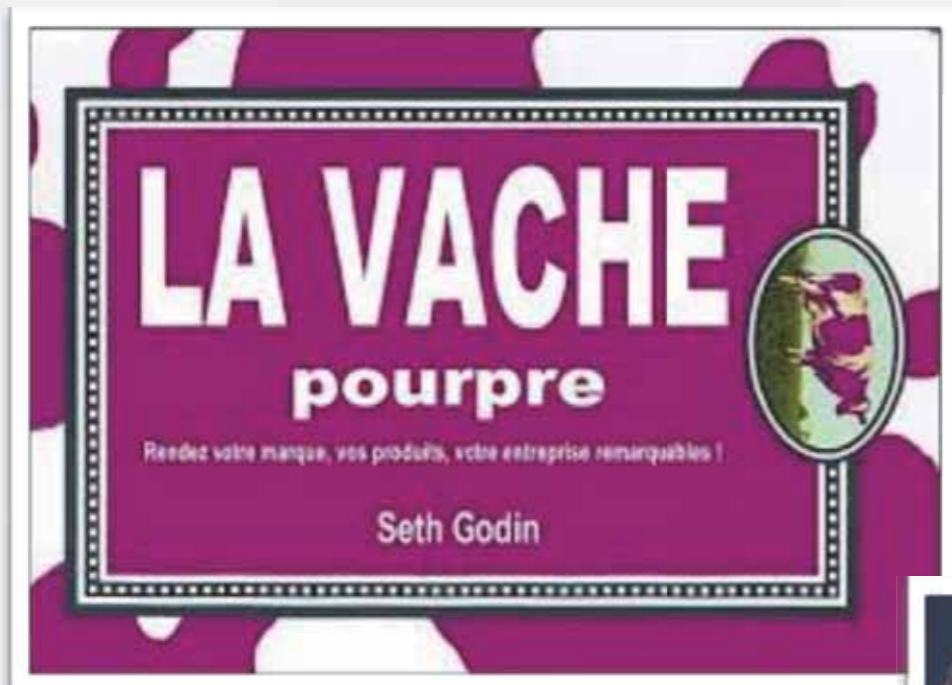
Travailler dans un espace de co-working me permet une organisation optimale de mon travail ; une montée en compétences sur le métier de chef d'entreprise grâce aux échanges, partages et soutiens qui s'opèrent avec l'ensemble des co-workers



L'entreprise

La culture entrepreneuriale

Pourquoi ?



Exemple

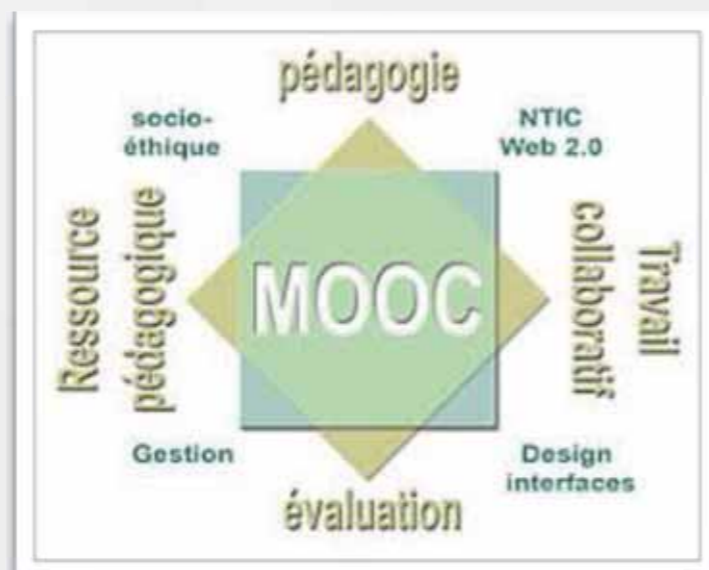
- **L'effectuation - Philippe Silberzahn**

« Ni recette miracle, ni théorie, l'effectuation remet en question les mythes sur l'entrepreneuriat, et énonce des principes qui donnent plus de chance au créateur d'entreprise de réussir. ».



Amélioration des compétences

Pourquoi ?



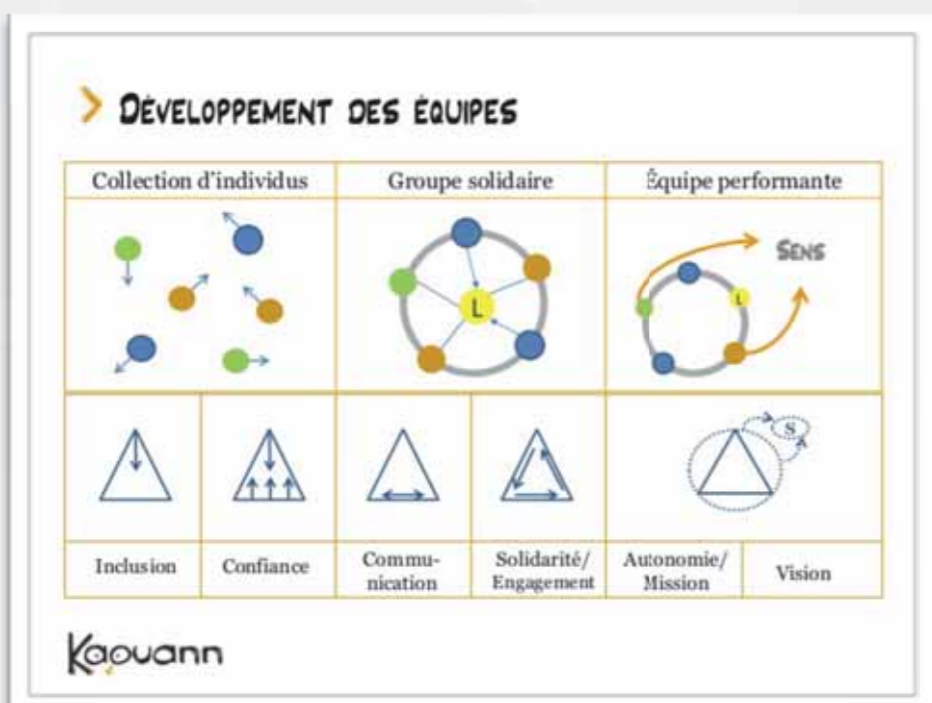
Exemple

- ***Live Mentor - Ecole digitale pour entrepreneurs (ou pas)***
- « Ici, une communauté d'entrepreneurs définit ses objectifs, s'entraide et progresse au contact de mentors bienveillants. »
- Cours en ligne
- Groupe(s) Facebook
- Événements Live
- Mentors et coaching individuel



Gestion de l'équipe

Pourquoi ?



Témoignage accompagnateur

- ***Barbara Dodet - Business Coach***
- « Il existe 8 clés du bien-être en entreprise, elles sont applicables aux salariés comme aux entrepreneurs »



Témoignage entreprise

- **Grégory Robert - Chef d'agences MMA (Nîmes)**

- Barbara est intervenue sur nos agences implantées sur Nîmes avec 14 salariés. Nous avons des problématiques de salariés en manque de communication et de prise en considération.

Notre entreprise a grandi vite et nous avons un peu oublié nos salariés.

Elle a fait une conférence de présentation à l'entreprise puis m'a appliqué les outils sur une demie-journée puis m'a transmis les codes d'application.

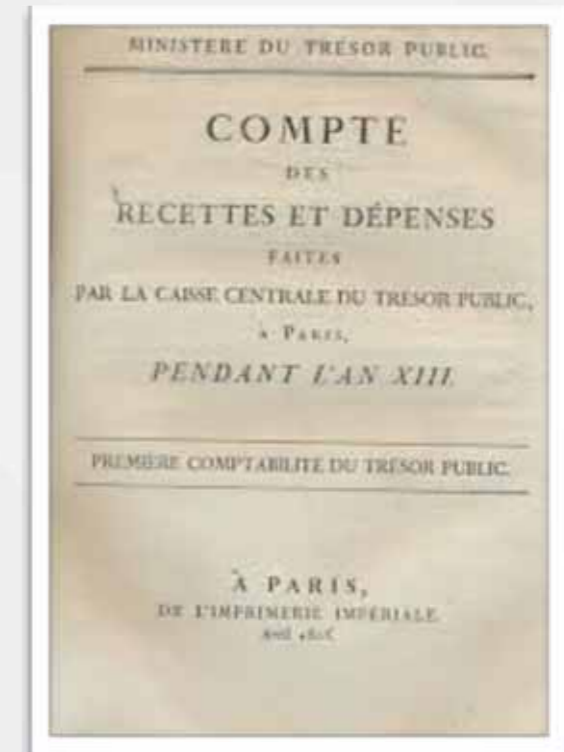
Elle est intervenue ensuite en coaching individuel auprès de quelques salariés en difficultés par rapport à des problématiques professionnelles (par skype et par téléphone également)

L'entreprise y a gagné en bien-être, nous avons des salariés plus autonomes, plus investis, plus compétitifs et mieux dans leur fonction.

Notre chiffre d'affaires s'en est ressenti assez rapidement, c'est un rapport gagnant-gagnant avec nos salariés.

Optimisation des moyens

Pourquoi ?



Témoignage accompagnateur

- ***Carole Bolot - Consultante RH et optimisation des achats***
- «Baisser le coût des achats de 1% génère plus de résultat que l'augmentation de 10% du chiffre d'affaires »



OPTIMISATION DES ACHATS

ET DES APPROVISIONNEMENTS

POURQUOI ?

1- Générer des gains

	Structure de coût	+10% sur les ventes	-1% sur les achats
Achats	60	66	59,4
Valeur Ajoutée	35	38,5	35
Résultat	5	5,5	5,6
Ventes	100	110	100

Un levier immédiat sur le résultat
pour des moyens et ressources moindres

2- Réduire les coûts

- **Acheter moins cher**

Définir d'une politique achats, optimiser les prix actuels...

- **Acheter mieux**

Rationaliser les produits, chasser les sur-qualité, analyser les structures de coût des fournisseurs

- **Consommer moins**

Définir des besoins, suivre et piloter la consommation

3- Limiter les risques

- **Financier**

analyser le marché (offre, demande, contraintes), sécuriser les paiements

- **Qualité**

contrats, cahier des charges

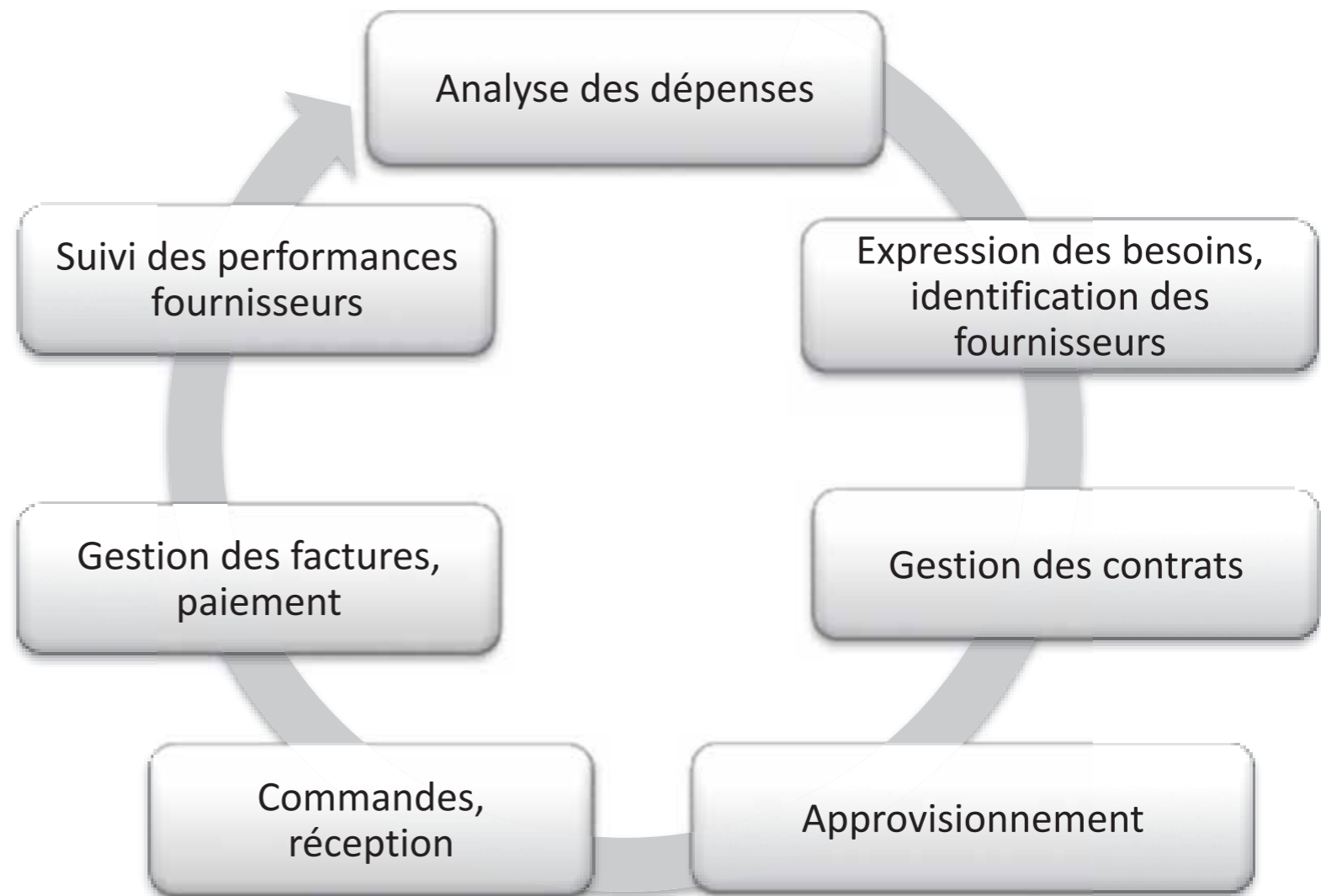
- **Approvisionnement :**

quantité, qualité, délai (automatisation des procédures)

COMMENT ?

1- Le Diagnostic

Analyse du processus
achat existant



2- Outil : Analyse ABC (Loi de PARETO)

Répartition des achats en valeur

Classe A

- **80% du CA**
- 20% des fournisseurs
- 10% des factures
- Achats répétitifs
- Fournisseurs stratégiques
- Contrats annuel

Classe B

- **15% du CA**
- 20% des fournisseurs
- 20% des factures
- Achats répétitifs
- Fournisseurs non stratégiques
- Contrats annuels

Classe C

- 5% du CA
- **60% des fournisseurs**
- **70% des factures**
- Achats non répétitifs
- Fournisseurs occasionnels
- Pas de contrat

3- Analyse



- Points forts
- Points faibles
- Identification des dysfonctionnements

4- Plan d'action

Rédaction et
mise en œuvre
du plan d'action



Un EXTERNE ?

Pourquoi faire appel à un EXTERNE ?

- + manque de temps
- + pour une nouvelle vision
- + pour une nouvelle méthodologie
- + pour nouvelle organisation

= pour des gains financiers

TANDEM

Carole Bolot

06.88.65.76.51

www.tandembtob.fr

Témoignage entreprise

- ***Eric Louge - Vice président CPME 17***

Carole a participé à la mise en place du service achats dans la PME que je dirigeais et dont le budget global achats était supérieur à 4 M€.

Elle a aussi co-piloté des chantiers d'investissements industriels importants (notamment dans le domaine de la construction de bâtiments industriels) la conduisant à gérer au quotidien, des prix, des suivis de chantier, des plannings, des réserves et des litiges divers.

Je connais ses talents tant de négociatrice que d'organisatrice et son dynamisme ainsi que sa personnalité ont fait d'elle une collaboratrice à la fois efficace, fiable et conviviale.

C'est parce que je suis certain de sa capacité à être une aide très significative pour les chefs d'entreprise parfois trop isolés que je l'ai encouragée à créer sa propre structure de conseil et parce que je connais ses compétences professionnelles et ses qualités humaines que j'ai accepté de faire ce témoignage.

Les aléas

Résoudre les conflits

Pourquoi ?



Témoignage accompagnateur

- ***Francesca Savary - Médiatrice***
- « La médiation comme méthode de résolution des conflits permet une économie financière, d'énergie et de temps »



Accompagner les difficultés

Pourquoi ?



Témoignage accompagnateur

- **Marc Binnié - APESA (Aide Psychologique pour les Entrepreneurs en Souffrance Aiguë)**
- « Les chefs d'entreprise peuvent être en grande difficulté et envisager le pire, nous sommes là pour les aider »



Accueil > Associations APESA locales > APESA 17 (Saintes)

APESA 17 (Saintes)

Qui **contacter** ?

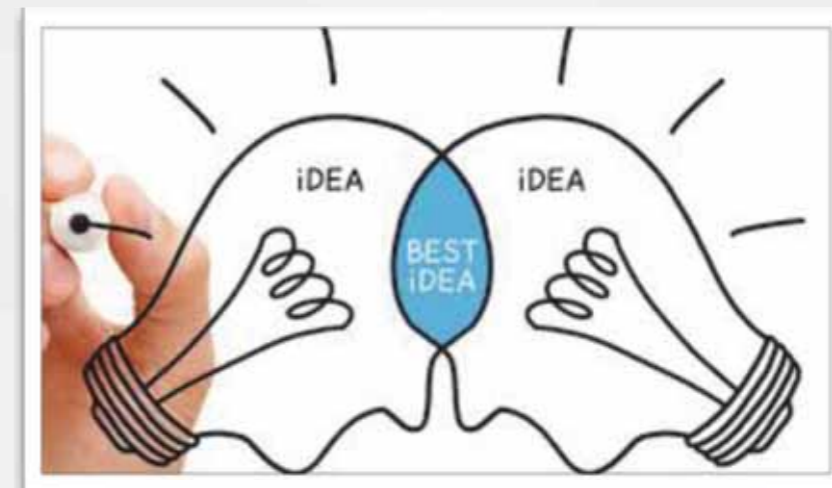
<p>Marc Binnié</p> <p> Fonction : Greffier</p> <p> Téléphone : 05 46 93 30 67</p> <p> Adresse postale : Maison des Associations 31 Rue du Cormier 17100 SAINTES</p>	<p>Jean-Luc Douillard</p> <p> Fonction : Psychologue clinicien</p> <p> Téléphone : 05 46 95 15 70</p>
--	--

Gestion des temps

Pourquoi ?



Conclusion



Conclusion

- *Martin Latulippe* - *Coach et speaker*
- « Pour réussir l'entrepreneur doit être *coachable* et *community made* »





PLATEFORME
ENTREPRENDRE

Entrepreneurs : tous super-héros ?

Table ronde Journée de l'Entrepreneur 2018

Merci à nos témoins
Merci de votre attention !

La Plateforme Entreprendre est soutenue par le Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADER)

