



ÉCOLE
D'ENTREPRENEURSHIP
DE BEAUCE

COMMENT AMENER MON ENTREPRISE À UN AUTRE NIVEAU

par CORINNE DUTIL, rédactrice et coordonnatrice de projets marketing

14 entrepreneurs vous expliquent comment ils ont fait, ou comment ils font, pour s'élever en tant qu'entrepreneurs, et en même temps, amener leur entreprise à un autre niveau!

1. Il faut travailler pour sortir des opérations day to day et enfin travailler sur l'entreprise et non dans l'entreprise. Le saut est difficile au début, mais on peut commencer en réservant une petite plage horaire (2h ou 4h) dans notre semaine. Ce moment est consacré à 100% à travailler SUR l'entreprise. Où est-ce que je m'en vais avec mon entreprise? Comment vais-je y aller? Qu'est-ce que je peux faire aujourd'hui pour faire progresser mon entreprise dans la direction que je souhaite prendre?

Guillaume Moreau, Plastique Multifab, G7 Programme Émergence

2. Faire des choses que l'on n'a jamais faites: toujours faire la même chose de la même façon apporte les mêmes résultats, et ne nous permet pas de nous élever, ni nous, ni notre entreprise...

Mélanie Drouin, TGI Conseils, C15 Programme Élite

3. Bien s'entourer de gens qui veulent se réaliser, les mettre dans un environnement où ils peuvent se réaliser. Éviter de tout faire dans l'entreprise, leur laisser le droit à l'erreur et surtout (!!!) appliquer le top grading (Cléo Maheux) en éliminant systématiquement les gens qui sont incompetents et qui ne sont pas engagés (les D).

David Cartier, Emballages Cartier, C9 Programme Élite

4. Travailler à être de moins en moins indispensable... Donc de plus en plus dispensable! Sauf pour la vision!

Martin Blanchard, Original Design, C12 Programme Élite

5. Je vous conseille de commencer par la fin... Quel est le prochain niveau? De quoi a l'air, de façon très détaillée, ce prochain niveau? Il faut le visualiser très précisément pour ensuite tracer le parcours pour y arriver.

Stéphane Drouin, Coach du Programme Élite

6. Je commencerais par écrire noir sur blanc ça correspond à quoi «l'autre niveau» pour vous. Plus on décrit nos objectifs plus on a des chances d'être en mesure de se donner les moyens de l'atteindre.

Raphaël Steinman, Coherence 45, C13 Programme Élite

7. Il faut être empathique pour comprendre et s'imprégner de la réalité de ses parties prenantes. Ça permet de créer et de livrer la bonne offre de produits/services/modèle d'affaires tout en mobilisant les parties prenantes internes et externes pour aider à atteindre nos objectifs.

Patrick Messier, MESSIER Designers, C1 Programme Élite

8. Il faut se poser la question suivante: «Comment puis-je aller chercher les parts de marché que je n'ai pas?» Aussi, embaucher quelqu'un qui ne vient pas de notre milieu peut permettre d'avoir un point de vue différent!

Sylvie Myre, Voyages à Rabais, C5 Programme Élite

9. Savoir s'entourer de gens complémentaires et se donner le droit de prendre du temps pour soi afin de prendre soin de l'entrepreneur que nous sommes. Ah, et aussi, apprendre à dire non et à respecter ses valeurs.

Mindie Fournier, PLC inc., G5 Programme Émergence

10. Il faut voir au-delà de nos paradigmes.

Carl Provencher, Absolu, C9 Programme Élite

11. S'assurer de maximiser et de faire fructifier ce qu'on fait de mieux avant de passer à la prochaine marche. Ensuite, prévoir un budget pour passer l'autre étape.

Patrick Deguire, Vitrierie RD, C10 Programme Élite

12. Engager des gens plus intelligents et mieux connectés que nous et ne pas avoir peur d'y mettre le prix et de voir grand (aka bien s'entourer)!

Kevin Moore, Vooban, G4 Programme Émergence

13. Sortir de sa zone de confort. Go big or go home.

Guillaume Ménard, GJ Ménard Aménagement, G5 Programme Élite

14. S'inscrire à un programme de l'EEB et travailler à construire son réseau.

Sylvain Duchesne, Collection Souvenir, C5 Programme Élite

Merci à ces 14 entrepreneurs pour leurs conseils. Ils sont tous excellents, surtout le #14!

EEB



Avez-vous déjà perdu vos données?
N'attendez pas que cela vous arrive!



Choisissez aujourd'hui
notre sauvegarde cloud



evsolutions.qc.ca

418 225-6357

ACTIONBEAUCE | FÉVRIER 2018

23