

OBJECTIF CROISSANCE !

Diriger une entreprise tend à isoler les entrepreneurs.

Avec qui échanger sur ses désirs de croissance, sur les changements à engager, sur les stratégies à mettre en œuvre ? Et si les confrères étaient des interlocuteurs de choix ?

La démarche vise à mettre la dynamique du groupe au service des projets individuels : cinq entrepreneurs d'un même territoire, qui partagent valeurs et objectifs, s'engagent dans une relation d'aide mutuelle. Ces valeurs ont pour nom confiance, respect, confidentialité, progrès et solidarité.

L'objectif du service est triple :

- Apprendre à parler de son entreprise, et présenter un projet de croissance.
- Recevoir l'aide de ses confrères, et se mettre à leur service.
- Bâtir un plan d'action à court et moyen termes pour son entreprise.



DÉROULEMENT DE LA DÉMARCHE

Étapes	Déroulement - Objectifs - Méthodes
1	Dans le cadre d'une rencontre « locale », présentation du projet de démarche aux entrepreneurs : Objectifs - modes de travail - conditions - réponses aux questions - enregistrement des intérêts ...
2	Rencontre collective en un lieu « neutre ». Au programme : Faisons connaissance / Ce que nous allons faire / Comment allons-nous procéder / Nos règles communes pour fonctionner au mieux / Calendrier et lieux des rencontres / Objectifs individuels et objectifs collectifs / Choix de 5 thèmes à approfondir lors des rencontres 3 à 7
3 à 7	Visite chez chacun des membres du groupe. Séance divisée en 3 temps : - Écoute et observation. Voici mon entreprise : mission, vision, produits, marchés, ... et visite des installations. La séquence se termine par l'énoncé d'un projet : « Je veux ... » - Rétroaction du groupe : « Nous t'avons écouté. Nous avons vu ..., remarqué ... Peux-tu nous dire, expliquer, pourquoi ? » Puis « Pour ton projet, ... As-tu pensé à ..., noté que ... » ? - Avançons ensemble (thème défini à la 1 ^{ère} rencontre). Avec l'aide, éventuelle, d'un conférencier.
8	Rencontre de bilan et perspectives, à nouveau en un lieu neutre.

VALEUR DU SERVICE

Étapes 2 à 8 : 4 000 \$ + déplacements +TPS-TVQ
Étape 9 : 600 \$ par entreprise + déplacements
+TPS-TVQ

PAIEMENT

30 % à la signature du contrat - 50 % à l'étape 7 -
Solde à l'étape 8
Étape 9 : 50 % à la signature du contrat - Solde à la fin.

Sous réserve d'analyse, votre engagement dans cette démarche peut bénéficier d'une aide financière délivrée par le Réseau agriconseils de votre région. Cette aide peut couvrir 50 à 70 % des dépenses admissibles. **Pour que la démarche soit couronnée de succès, elle exige de votre part un engagement total dans sa réalisation.**

JMB Conseils
Analyses - Études - Accompagnement
Jean-Michel Bordron, Consultant en stratégies bioalimentaires

418-554-2525

jm.bordron@gmail.com
www.jmbconseils.ca

