

SEMINAIRE CAPHAVET

DE L'IMPROVISATION ENTREPRENEURIALE A
LA STRUCTURATION VISIONNAIRE

Comment finir par réaliser ce que vous avez
toujours dit que vous allez réaliser





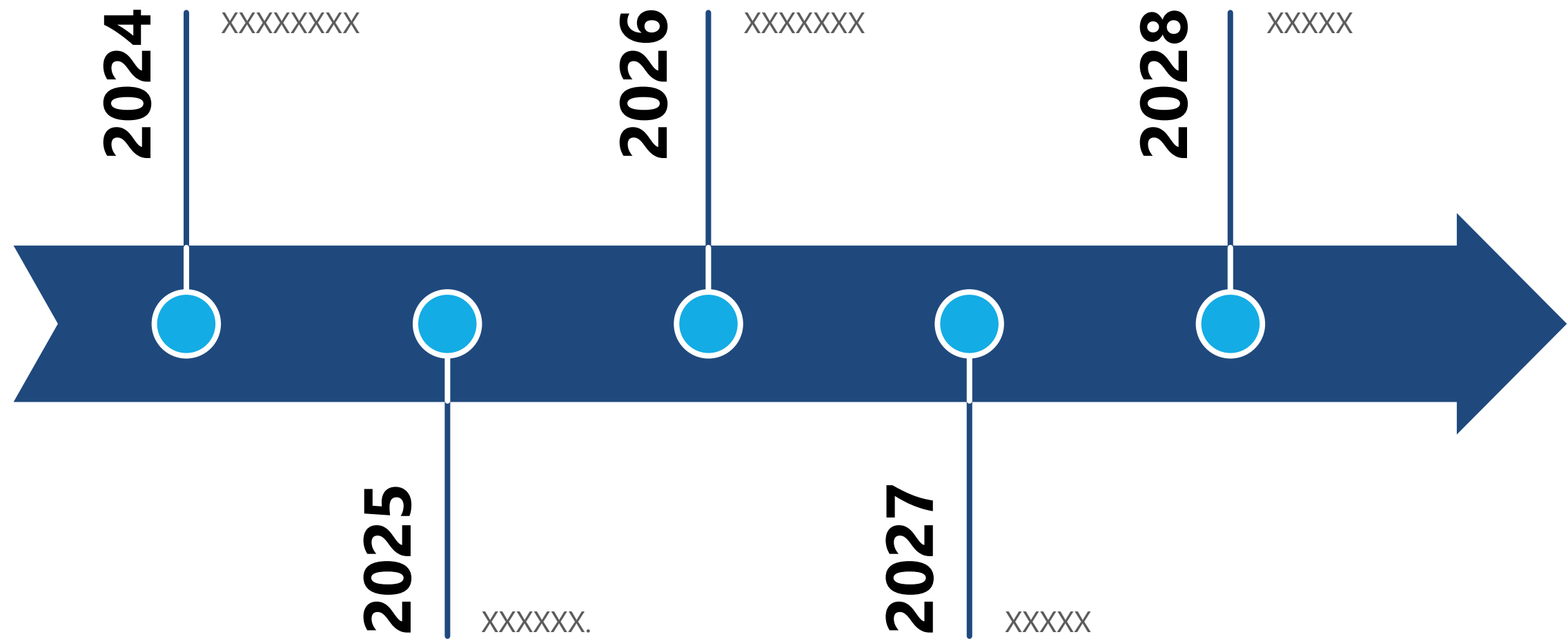
STRUCTURER L'EFFORT

LE DEFI #1
DE L'ENTREPRENEUR

LA FORMALISATION BUSINESS



TRACER LE PARCOURS DU REVE

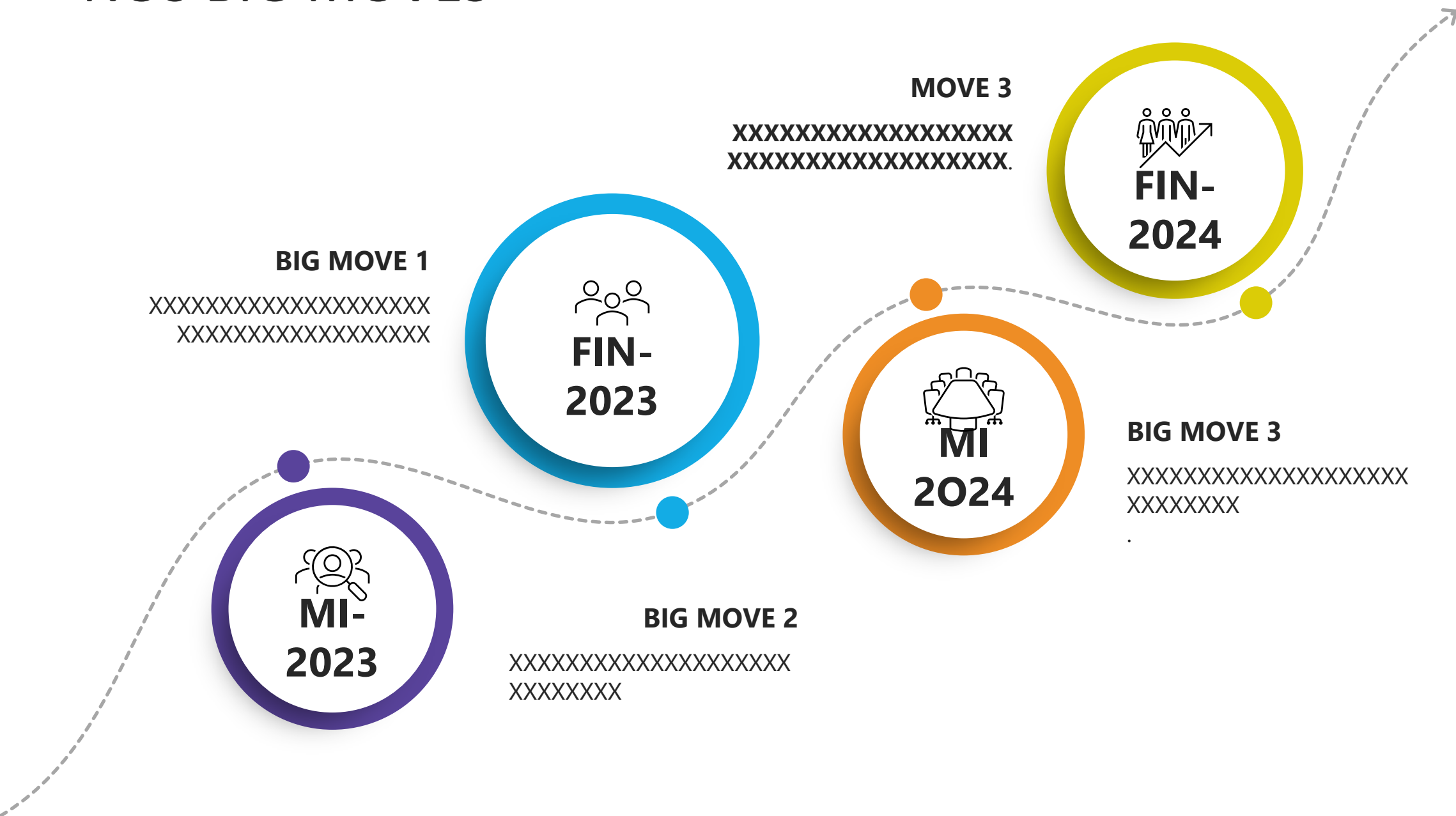


A man with a beard, wearing a light-colored patterned suit jacket, a white shirt, and a dark tie, is sitting on a bright yellow sofa. He is looking out of a window, holding a pair of glasses in his right hand. The background shows a blurred view of a building with windows.

LA METHODE DES BIG MOVES

LE DEFI #1
DE L'ENTREPRENEUR

NOS BIG MOVES

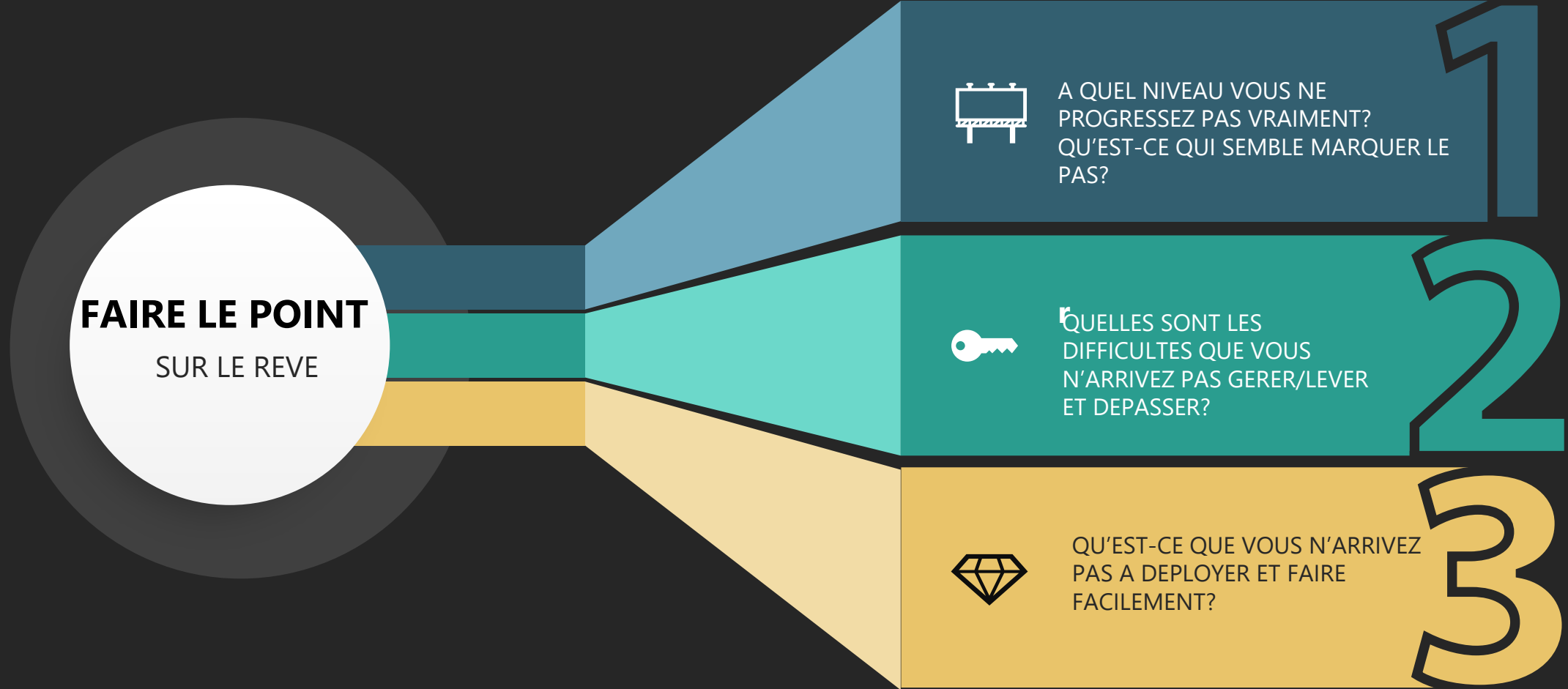




Où en êtes-vous avec votre
rêve?

La seule
question
importante

FAIRE LE POINT SUR SON REVE



Domaines stratégiques nécessitant une amélioration

Domaines clés

Descriptions

1	LES VENTES	
2	LA TRESORERIE	
3	L'ATTENTE GLOBALE DES OBJECTIFS / LA PRODUCTIVITE	
4	LE NOMBRE DE CLIENT	

- Le chiffre d'affaires stagne depuis 2020
 - Chiffres – Taux de croissance moyen 3%
-
- XXX
 - Chiffres – xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
-
- XXX
 - Chiffres – xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
-
- XXX
 - Chiffres – xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Domaines stratégiques nécessitant une amélioration

Domaines clés

Descriptions

5

LA RENTABILITE



- XXX
- Chiffres – xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

6

LA PENETRATION DU MARCHÉ



- XXX
- Chiffres – xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

7

L'EQUIPE



- XXX
- Chiffres – xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

8

LE VOLUME APPROVISIONNE



- XXX
- Chiffres – xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

A man with a beard and glasses, wearing a suit, is sitting on a yellow sofa. He is looking out a window, holding a pen and a notepad. The background shows a blurred view of a building with windows.

STRUCTURER LA VISION : CE QUE VOUS DEVEZ
PRENDRE EN COMPTE

La seule
question
importante

LES NOUVEAUX ENJEUX DE REALISATION D'UNE VISION

L'ADHESION

Les salariés sont de plus en plus tournés vers une recherche de bien-être et d'accomplissement personnel que l'obligation Classique d'avoir un travail et un salaire ET N'ADHERENT PLUS bêtement

LA TECHNOLOGIE

La capacité à utiliser la technologie pour réaliser des optimisations rapides et à forts avantages compétitifs est ce qui fait la différence

LA CONDITIONNALITE

La plupart des dirigeants sous-estiment le nombre de conditions à remplir pour réaliser une vision et la plupart des dirigeants n'y sont pas prêts ni préparés

LA MISE EN OEUVRE

Il est facile de rêver même beaucoup de gens n'ont pas le courage de rêver GRAND mais le plus important, c'est la capacité de mise en oeuvre



Les trois orientations du GAME CHANGING

1

Réaliser et offrir aux marchés ce qui est idéal, recherché et absolument nécessaire

2

Tourner l'effort vers la Valeur ajoutée à créer pour ceux qui peuvent plus nous aider

3

Créer un environnement où les équipes ont clairement le sentiment d'être en train de réaliser quelque chose d'énorme et de gratifiant

FOCUS VISIONNAIRE

Les trois points de concentration du travail du leader visionnaire.

POINT 03



POINT 02



POINT 01



CLARIFIER LA VISION

Est-ce que ce que je veux réaliser pour notre entreprise ou le département que je gère est clair?

CREER LES CONDITIONS

Est-ce que je connais et crée toutes les conditions nécessaires à la réalisation?

ORCHESTRER

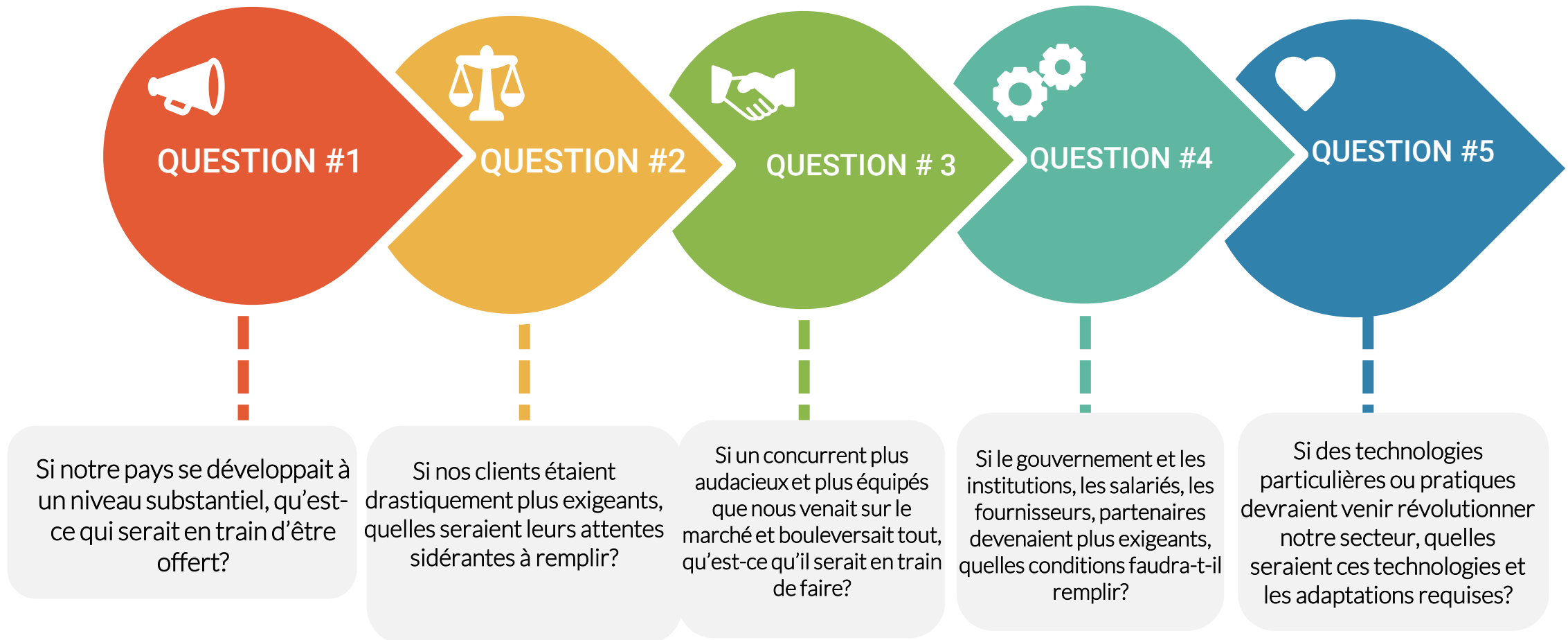
Est-ce que je suis en train de mettre en musique l'organisation avec une synchronicité parfaite pour réaliser la vision?

A man with a beard and glasses, wearing a suit, is sitting on a yellow sofa. He is looking out a window, holding a pen and a notepad. The background shows a blurred view of a building with windows.

COMMENT CREER LE FUTUR A PARTIR DU
FUTUR

La seule
question
importante

L'ART DE PARTIR DU FUTUR POUR REINVENTER LE PRESENT ET L'AVENIR



A photograph of a Black man with a beard, wearing a light-colored patterned suit jacket, white shirt, and dark tie. He is sitting on a bright yellow armchair, looking out of a window towards a city street. He is holding a pen in his right hand. The background is a blurred city scene with buildings and a street lamp.

LA METHODE DES BIG MOVES

TRANSFORMATION
VISIONNAIRE



BIG MOVES : Questions clés de transformation visionnaire

1

Quels sont les gros chantiers d'accélération et d'exploitation du potentiel?

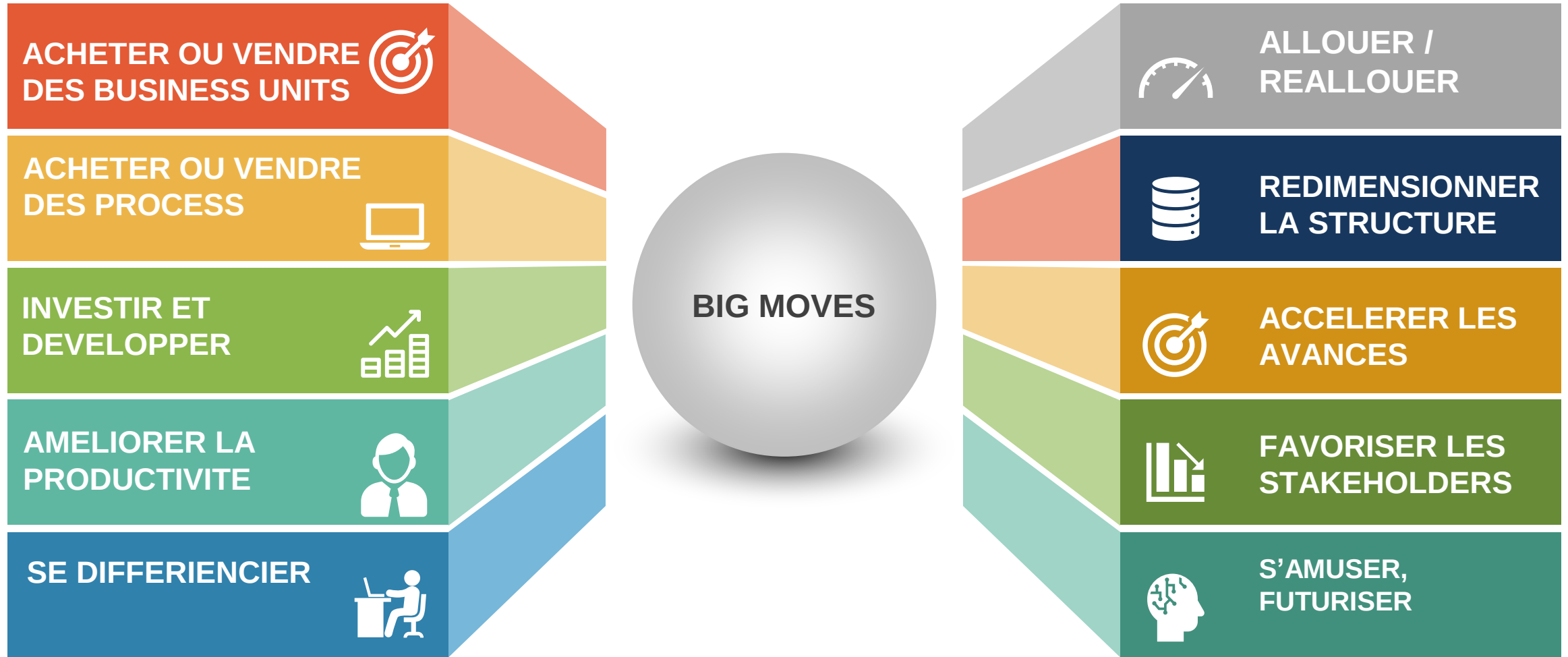
2

Quels sont les réajustements et optimisations pour passer à des dimensions supérieures?

3

Qu'allons-nous faire ensuite quoi et ensuite quoi pour transformer le business et le faire passer à des dimensions à chaque fois supérieure?

TOP 10 BIG MOVES STRATEGIQUES



A photograph of a Black man with a beard, wearing a light-colored patterned suit jacket, white shirt, and dark tie. He is sitting on a bright yellow armchair, looking out of a window towards a city street. He is holding a pen in his right hand. The background is a blurred city scene with buildings and a street lamp.

LA METHODE DES BIG MOVES

TRANSFORMATION
VISIONNAIRE

THE NEXT ONE

**Comment j'ai perdu du temps
dans la structuration de la vision**

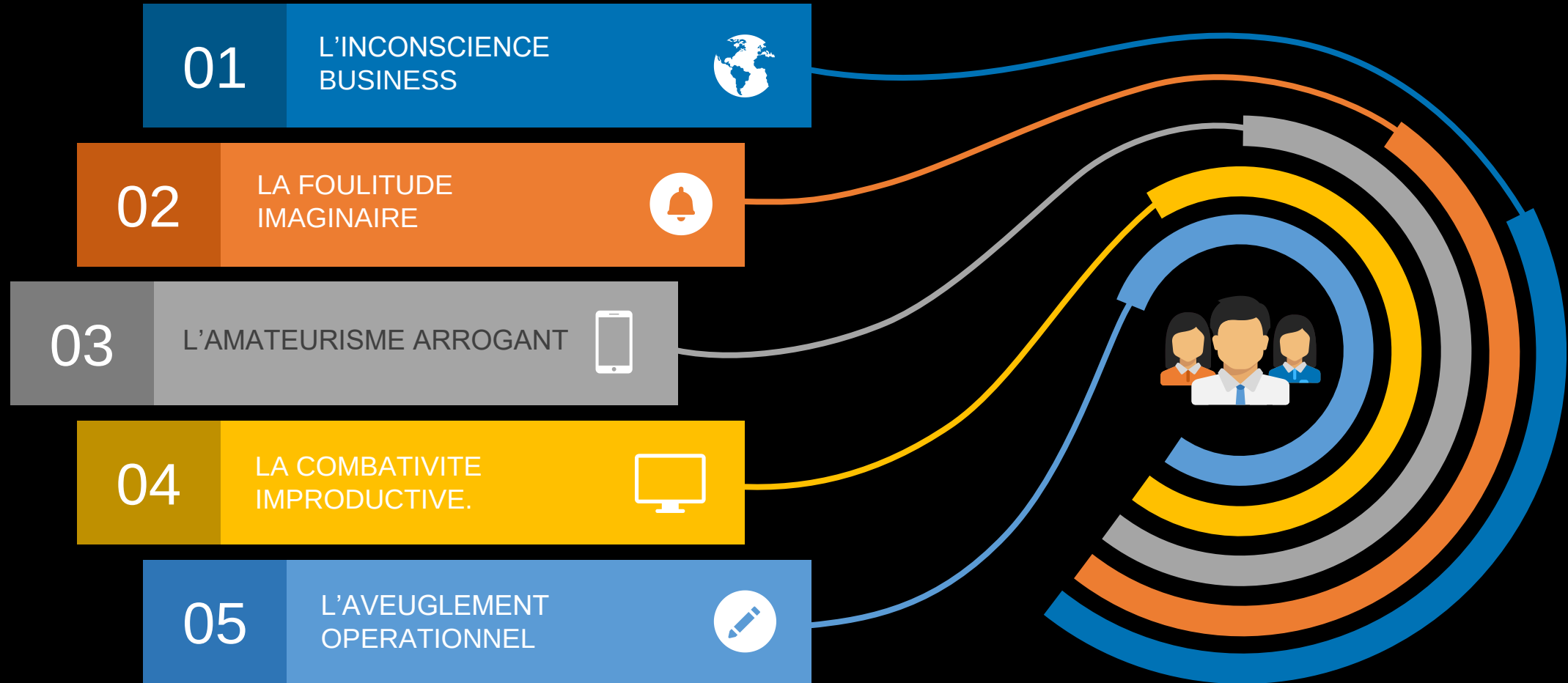




COMMENT J'AI PERDU DU TEMPS DANS LA STRUCTURATION DU REVE

TEMOIGNAGE

Comment les entrepreneurs perdent du temps à réaliser leur rêve



A man with a beard, wearing a light-colored checkered suit jacket, a white shirt, and a dark tie, is sitting on a bright yellow armchair. He is looking out of a window with a white frame, holding a pair of glasses in his right hand. The background shows a blurred view of a building with windows and a street lamp.

Restructurer son business : Et si
c'était à refaire?

PANEL DE
DISCUSSION

QUESTIONS CLES A TRAITER

1

QUESTION 1

A quel niveau de structuration ton business est-il aujourd'hui? Est-ce les systèmes sont en place?

2

QUESTION 2

Quelles sont les naïvetés et les ratées et approximations qui t'ont fait perdre du temps?

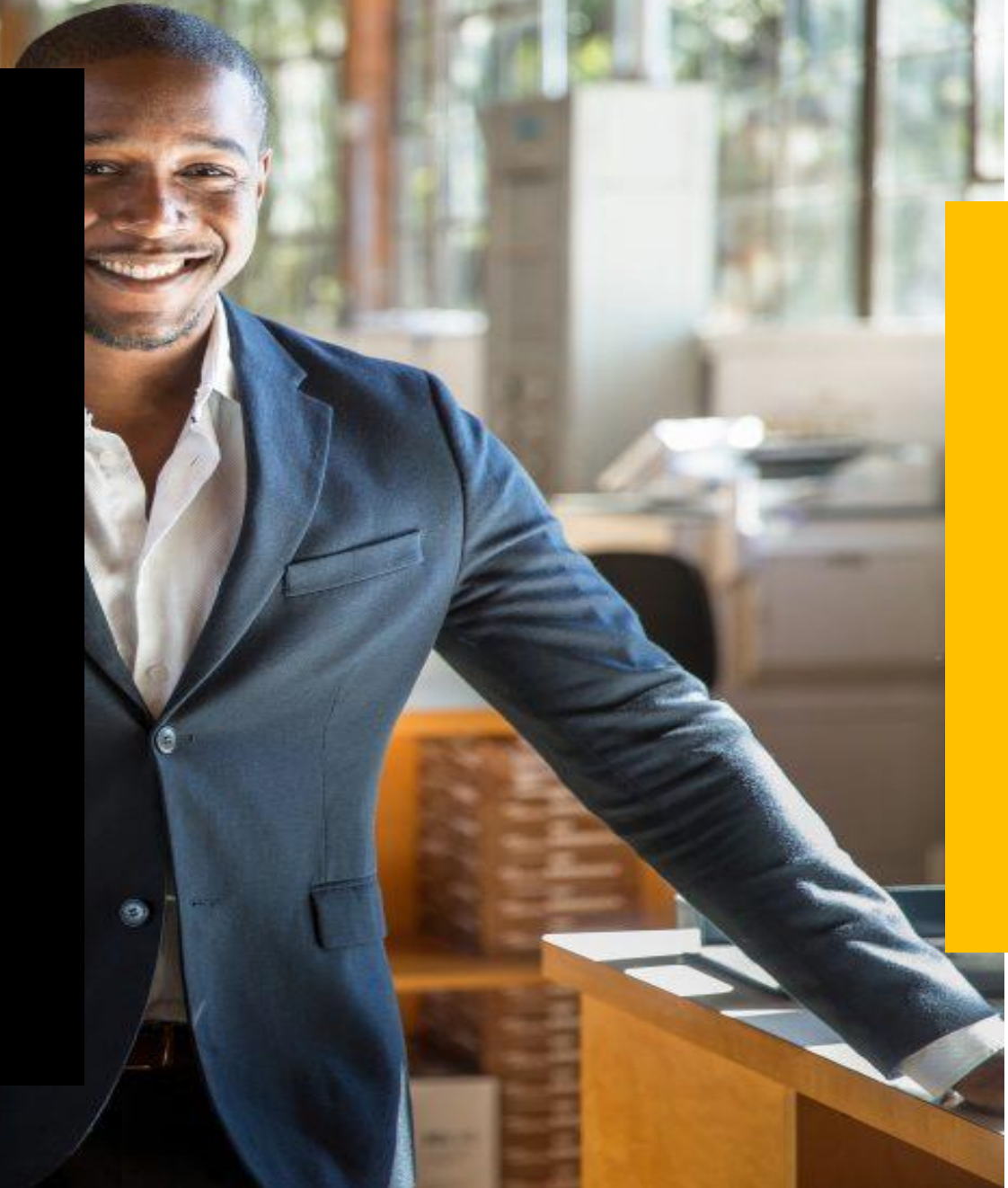
3

QUESTION 3

Si c'était à refaire, comment structurerais-tu ton business pour le faire performer?

THE NEXT ONE

DEVELOPPER LE CEO MINDSET / LES
DOMAINES DE COMPETENCES



1

LA SENSIBILITE PERFORMANCE
& L'OPTIMISATION DU DEVOIR
DE FAIRE MARCHER LE
BUSINESS

2

L'ELARGISSEMENT ET LA
PLENITUDE DE LA
RESPONSABILITE

3

L'APPROPRIATION
VISIONNAIRE &
L'ORCHESTRATION
ARCHITECTURALE



4

L'URGENCE DANS
L'IMPREGNATION DE L'IMPACT
TRANSFORMATIONNEL

5

LA MAITRISE
MULTIDIMENSIONNELLE & LA
PROFONDEUR MANAGERIALE

6

LA DENSIFICATION SPIRITUELLE,
UNIVERSELLE ET FUTURISTE

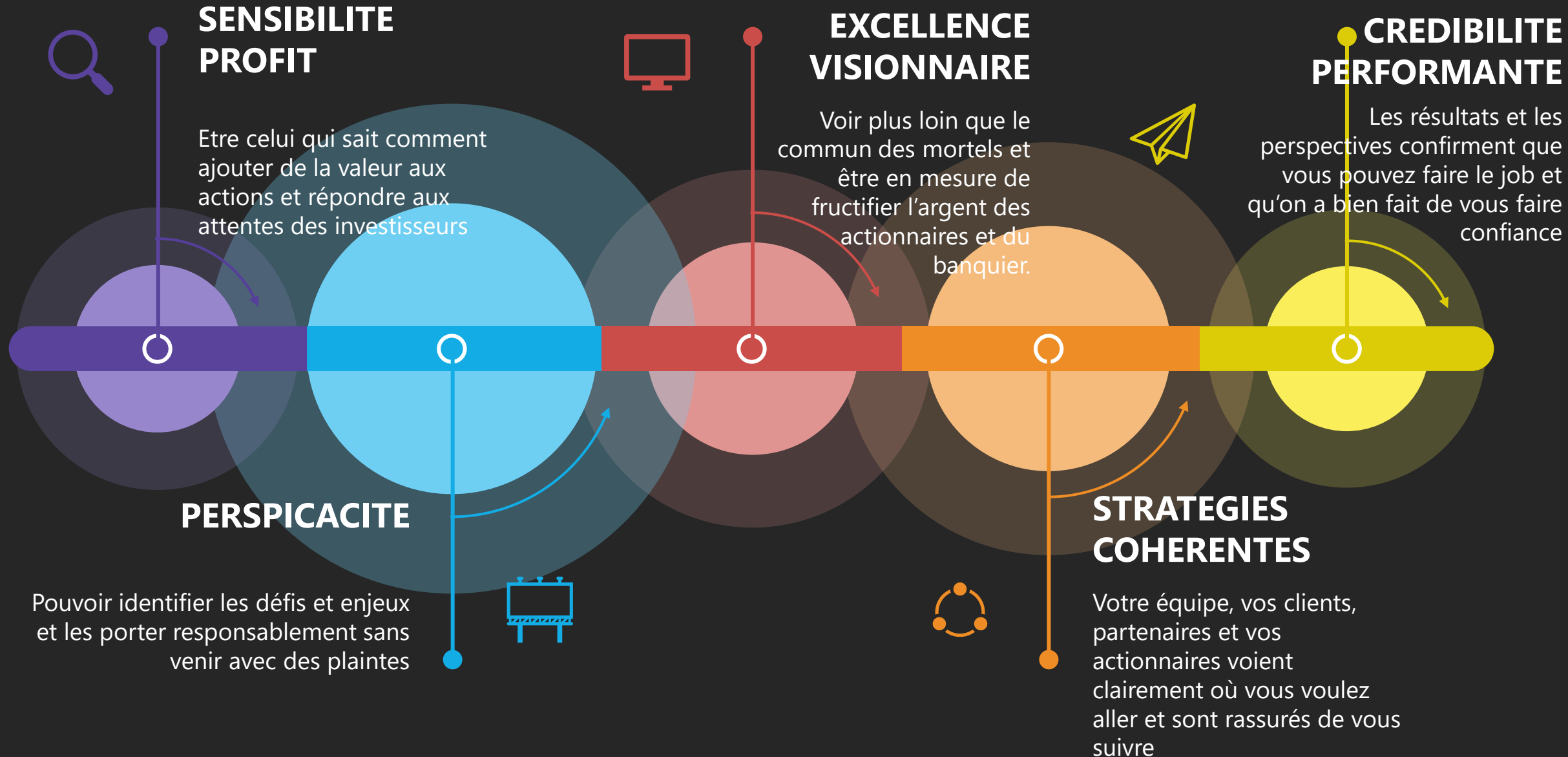


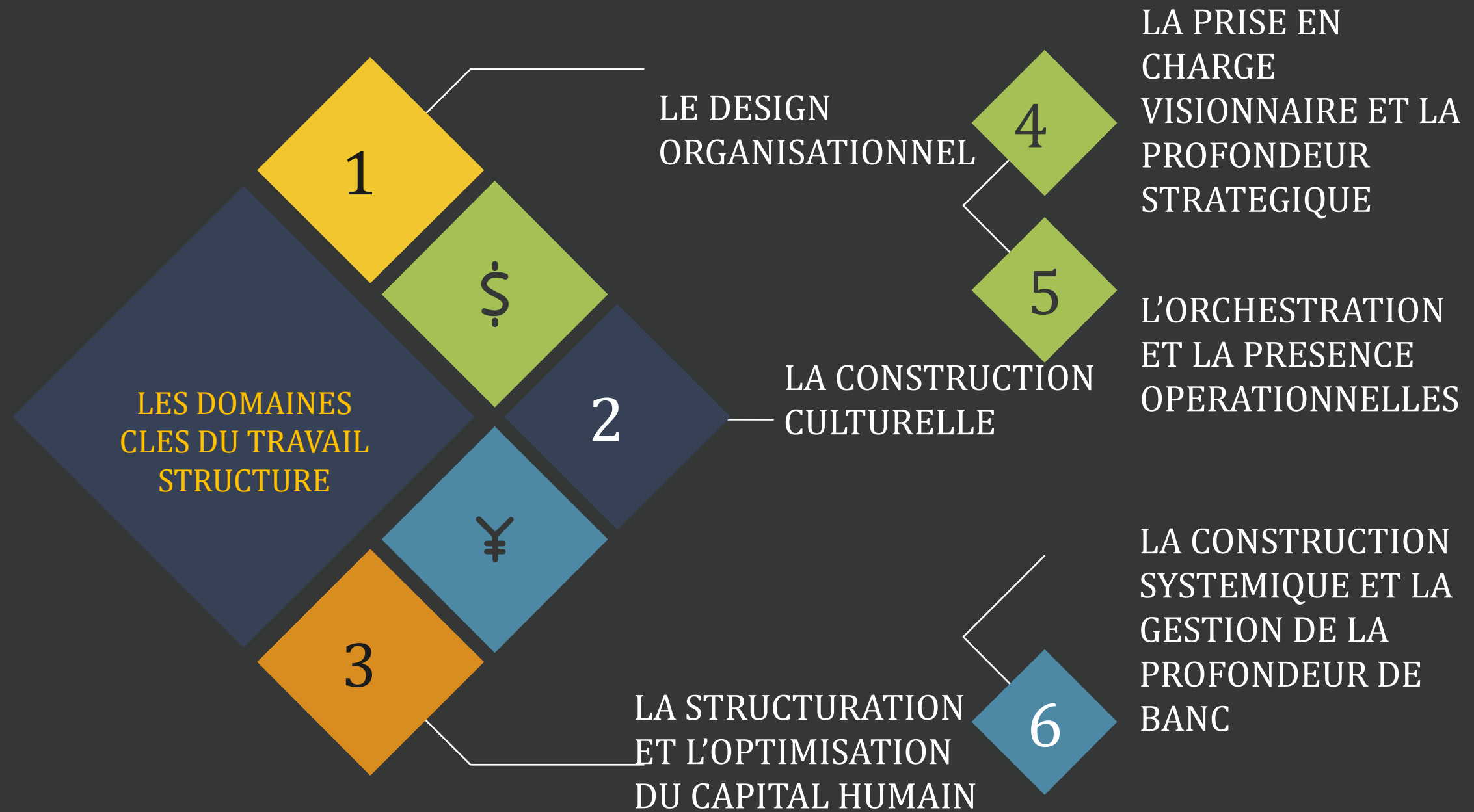
THE NEXT ONE

Développer le CEO MINDSET pour structurer le
rêve entrepreneuriale



PENSER ET AGIR COMME UN GRAND DIRIGEANT MEME A LA TETE D'UNE PME







Comment les meilleurs entrepreneurs font évoluer leur mindset? Ils savent que...

1

Les résultats/ les chiffres disent tout

2

Vos difficultés et vos étouffent disent tout

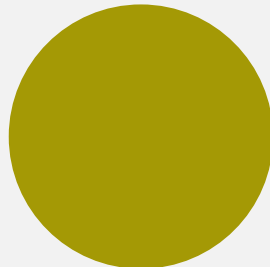
3

On ne peut pas changer les choses sans changer ni évoluer soi-mêmes !

S'ELEVER A LA DIMENSION DIRIGEANT



THE CEO MINDSET



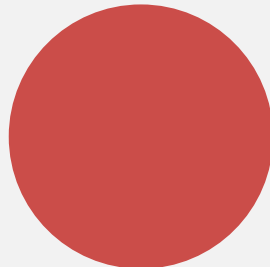
CHANGE SOI-MEME

Great leaders are change-makers! What if they
refuse to change themselves?

S'ELEVER A LA DIMENSION DIRIGEANT



THE CEO MINDSET



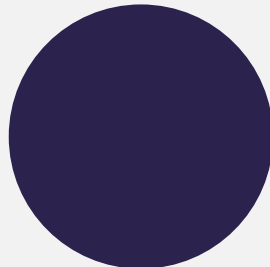
SE DIFFERENCIER

Je n'ai jamais vu personne réussir de grandes choses en faisant ce que tout le monde fait

S'ELEVER A LA DIMENSION DIRIGEANT



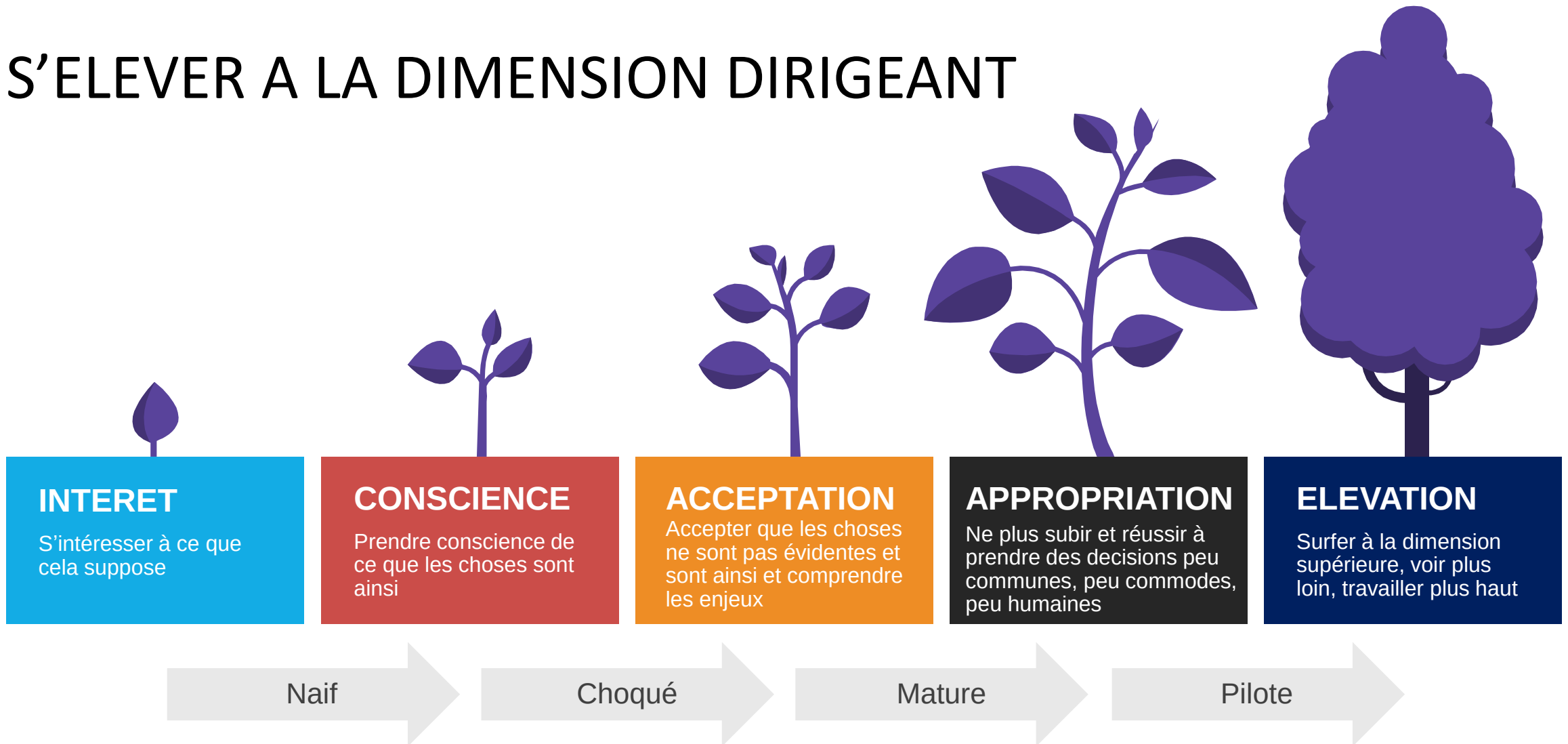
THE CEO MINDSET



**UPPER LEVEL ... UPPER THINKING...
UPPER DOING**

« Ce qui vous a amené là où vous êtes ne suffit
pas pour y réussir ni pour aller plus loin »
Marshall Goldschmidt

S'ELEVER A LA DIMENSION DIRIGEANT

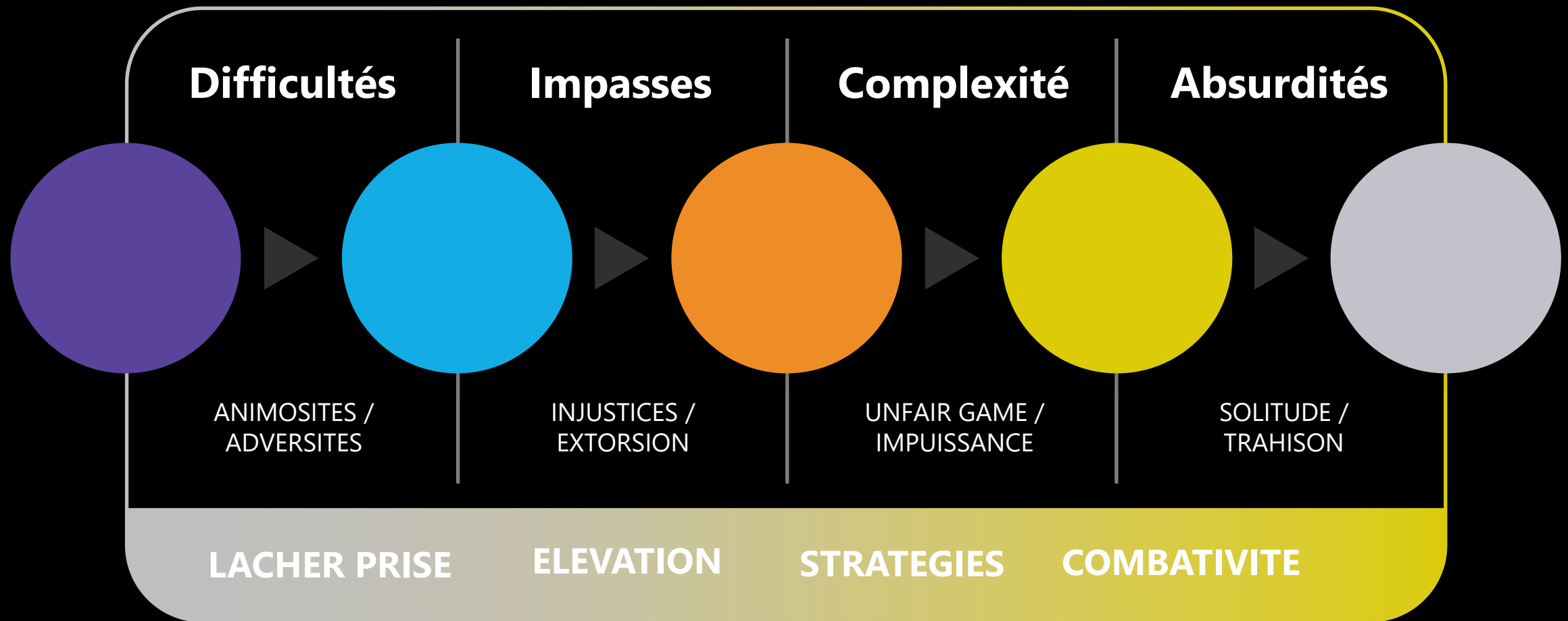


THE ENTREPRENEUR MINDSET

**CES REALITES A ACCEPTER POUR PORTER
AISEMENT LES REALITES D'ENTREPRENEUR**



CES REALITES A ACCEPTER POUR PORTER AISEMENT LES REALITES D'ENTREPRENEUR



THE ENTREPRENEUR MINDSET

**Comment passer de 'ESSAYER DE GAGNER
LE JEU' À 'REDÉFINIR LE JEU' afin d'exceller
en tant qu'ENTREPRENEUR du 21^e
siècle**





H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #1:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Comment j'aimerais
que les choses soient
et doivent être...et
qui me frustrant

Disrupteur

Comment les choses
sont et ce que je dois
faire pour redéfinir le jeu

Entrepreneur Mindset Shift #2:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Ce qu'il faut pour
gérer les charges
actuelles

Disrupteur

Ce dont tu rêves pour
l'entreprise et qui
dépasse les ENJEUX
ACTUELS

Entrepreneur Mindset Shift #3

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Patauger dans les défis quotidiens et les enjeux

Disrupteur

Agiliser et mettre en musique l'organisation

Entrepreneur Mindset Shift #4

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Saisir des
opportunités

Disrupteur

CRÉER DES
OPPORTUNITÉS ...être
la nouvelle opportunité



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #5:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Se fixer des objectifs
atteignables...

Dirupteur

Se fixer des objectifs
outrageusement
audacieux

Entrepreneur Mindset Shift #6:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”



Entrepreneur Mindset Shift #7:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Combattre les
mauvaises pratiques

Disrupteur

Transformer
culturellement
l'organisation

Entrepreneur Mindset Shift #8:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Piloter par rapport à
aux prochaines
échéances

Disrupteur

Se donner de la
perspective et en donner
à ses AYANT DROIT



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #9:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Tenter
désespérément et
tardivement des « big
moves »

Disrupteur

Scénariser et déployer
assez tôt les BIG
MOVES



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #10

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Strategic THINKING

Disrupteur

Actionnable THINKING



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #11:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Attendre le miracle
des équipes

Dirupteur

Scénariser, orchestrer et
systématiser le miracle



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #12:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Vouloir atteindre ses
objectifs sur le
marché

Disrupteur

Servir les besoins
négligés / latents du
marché



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #13:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Se battre pour la part
de marché

Disrupteur

Créer de nouveaux
marchés



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #14:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Vouloir atteindre ses
objectifs

Disrupteur

Servir , satisfaire et
émerveiller les ayant
droit / stakeholders



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #15:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Stratégies de cost-killing

Disrupteur

Stratégies de création de valeur & de realocation des ressources



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #16:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

La perspective locale

Disrupteur

La perspective universelle



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #17:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Ce que vous êtes,
pensez, savez , faites
et avez

Dirupteur

Ce que vous devez être ,
penser, savoir, faire et
avoir



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

Entrepreneur Mindset Shift #18:

Passer de “essayer de gagner le jeu” à “redéfinir le jeu”

Acteur

Regarder, suivre le
jeu / film

Disrupteur

Etre dans le jeu/film,
créer le jeu/ film , recréer
le jeu/film

The background is a solid dark blue. It features several decorative squares: two large red squares in the top-left and top-right corners, two smaller red squares in the bottom-left and bottom-right corners, and four small white squares positioned at the top-center, bottom-center, and on the left and right sides.

MERCI INFINIMENT

H&C EXECUTIVE EDUCATION

contact@hcexecutive.net

+221 781381517

www.hcececutive.net