

PROGRAMME EN LIGNE



INTRODUCTION AU

NOUVEAU PARADIGME D'AFFAIRES

THÈME 5

LE CYCLE DE CRÉATION
D'UN PARTENARIAT



Différents contextes peuvent vous amener à travailler en partenariat. Cela peut-être lors d'un règne-conjoint dans un transfert d'entreprise familiale ou non, lors de l'acquisition d'une entreprise, lors de l'arrivée d'un nouvel actionnaire au sein de l'entreprise, ou lors d'une expansion, entre autres. Selon la situation, le partenariat est parfois imposé ou, dans certains cas, nous avons pu choisir les partenaires.

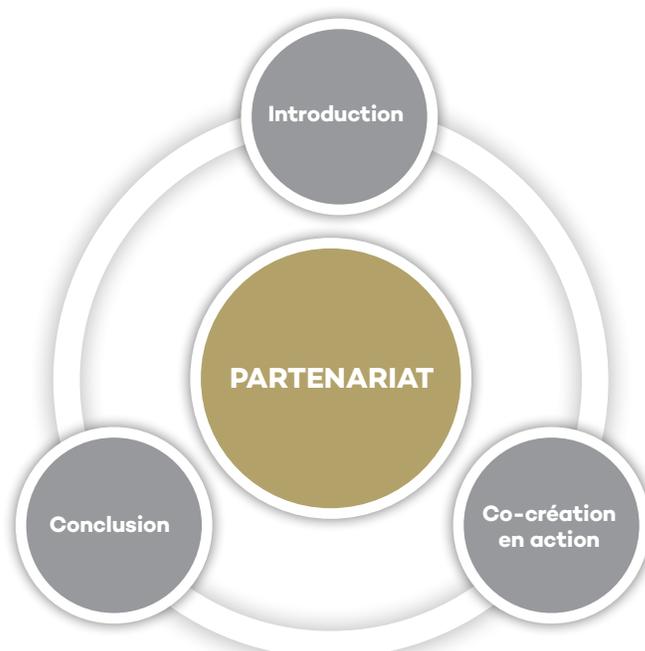
On se sent parfois coincé, freiné dans nos projets, incompris, jugé, critiqué ou parfois, c'est nous qui résistons et qui sommes en fermeture pour différentes raisons basées sur les croyances, les expériences et la façon dont nous « filtrons » la réalité. Il se peut aussi que votre partenariat soit efficace, harmonieux et en pleine ouverture.

LE NOUVEAU PARADIGME DE NEUTRALITÉ EN AFFAIRES
vous invite à accueillir ce qui est, tout simplement sans
porter de jugement. Qu'ils soient positifs ou négatifs, les jugements
sont l'envers de la même médaille.

Un partenariat offre toujours une belle opportunité d'expansion et permet d'accueillir une ou plusieurs personnes avec leur propre unicité. Nous avons tous déjà entendu des histoires de partenariats magnifiques, mais également des histoires désagréables et parfois même dévastatrices dans la vie d'un entrepreneur.

C'est une question de choix

L'expansion ne se présente pas toujours comme nous le souhaitons à première vue, mais lorsque nous accueillons chaque situation comme une expérience « amusante » et à haut potentiel d'expansion, la suite de l'histoire peut être drôlement différente et merveilleuse. Nous vous invitons à voir un partenariat comme un cycle où il y a une introduction, une co-création et une fin. La conclusion d'un partenariat peut également représenter le début d'un autre cycle de création...



Actuellement, vous êtes en partenariat ou vous êtes sur le point d'accueillir un nouveau partenariat ? Comment le ressentez-vous ?



VOTRE RESENTI : _____

LE DÉBUT – L'INTRODUCTION

Évaluer un projet d'affaires en partenariat

Vous êtes en pleine expansion, en mode acquisition et une opportunité d'affaires se présente à vous. Par où commencer ?

Tout part de l'entrepreneur. Nous vous invitons à vous poser quelques questions afin que vous puissiez réellement ressentir la connexion entre vous et le partenariat potentiel. Par la suite, nous vous proposons quelques questions afin d'échanger avec votre partenaire potentiel. La hâte, l'adrénaline et l'impatience nous jouent parfois de mauvais tours dans le processus décisionnel. La tentation pourrait être grande de passer rapidement par-dessus cette phase d'introduction et « écouter » seulement les réponses que vous voulons bien entendre en présumant que « nous le sentons bien ». Nous vous invitons simplement à valider si c'est bien la voix du cœur inspirée par la tête qui vous guide et non l'inverse.

VOUS, L'ENTREPRENEUR

L'état d'être

Se « déposer » et « respirer » dans le projet en étant en mode « plénitude » et en « qualité de présence »

Questions pour s'inspirer et se connecter

1. Quelle est la raison d'être de ce partenariat ? Qu'est-ce qui me fait réellement vibrer et qui m'inspire dans ce projet ?

2. Est-ce un projet en plein alignement avec moi et mon essence entrepreneuriale ? Avec mon entreprise ?

3. Quelle est ma réelle vision dans ce projet ? Faire plus d'argent ? Être le plus grand ? La peur de perdre une opportunité d'affaires ? Accueillir une complémentarité ? Me donner l'opportunité d'être dans ma zone d'efficacité et de plaisir ? Être en plein alignement avec la raison d'être de l'entreprise ?

4. Est-ce que je désire réaliser ce projet avec un partenaire ? Est-ce que je désire être partenaire avec les actionnaires actuels de l'entreprise que je désire acquérir ?

5. Quels sont MES critères pour choisir un partenaire ? Qu'est-ce que cela signifie pour moi travailler en partenariat ?

6. Où je me situe dans la trilogie entrepreneuriale et où se situent mes partenaires potentiels ?
Comment se portera la trilogie entrepreneuriale une fois le partenariat en action ?

7. Comment ce projet est-il en harmonie avec mon style de vie actuel et ma famille ?
Ma santé ?

8. Quels sont mes critères d'un partenariat efficace ?

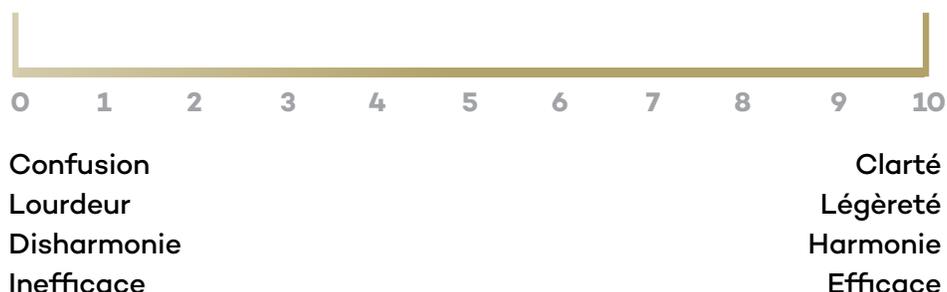
VOTRE PARTENAIRE

Une fois que vous ressentez bien le projet de partenariat et qu'il y a de la clarté en vous, nous vous invitons à échanger avec le partenaire potentiel et ainsi ressentir son ouverture et sa vision dans une rencontre préliminaire.

1. En quoi le partenariat avec vous et/ou avec votre entreprise l'inspire ?
2. Quelle est sa raison d'être du projet / du partenariat ? (Synergie de deux entreprises, expansion, consolidation, etc.)
3. Quelle est sa réelle vision du projet, du partenariat ? Faire plus d'argent ? Se retirer progressivement ? S'impliquer davantage dans un autre projet ? Être passionné par la raison d'être de l'entreprise ?
4. Est-ce qu'il est prêt à accueillir un nouveau partenaire ? A-t-il déjà vécu l'expérience ? Comment cela s'est-il passé ? Que signifie pour lui « être partenaire avec quelqu'un » ? Sa définition du travail en équipe ?
5. Quels sont ses critères pour choisir un partenaire ?
6. Quel est son style entrepreneurial ? Qu'est-ce qui le fait vibrer comme entrepreneur ? En quoi est-il complémentaire à vous ? Sentez-vous qu'actuellement il est aligné avec son essence entrepreneuriale et qu'il se situe dans sa zone d'efficacité et de plaisir au quotidien ?
7. Comment ce projet est-il en harmonie avec son style de vie actuel et avec sa famille ? Avec sa santé ?

Maintenant que l'introduction au cycle de création s'amorce et que vous avez un premier ressenti du partenaire potentiel, tout comme un couple, la communication, l'ouverture, la fluidité et l'authenticité feront en sorte que le partenariat sera harmonieux et profitable. Pourquoi ne pas justement, très tôt dans la « relation », avoir un premier ressenti par rapport à ces éléments ?

À ce stade-ci, comment ressentez-vous le projet et le partenariat potentiel ?



VOTRE RESSENTI : _____

Vos inspirations, vos commentaires :

Si vous le ressentez toujours en haut de 8/10, nous vous invitons à poursuivre dans cette phase d'introduction et d'exploration. Si vous le ressentez à 6-7/10, nous vous invitons à adresser vos inconforts avec le partenaire potentiel. Cela vous permettra de ressentir rapidement le degré d'ouverture de votre partenaire à vouloir échanger sur ces aspects avec vous.

Si vous le ressentez à moins de 5/10, nous vous invitons à ressentir si ce projet est réellement en alignement avec vous.

Dans un deuxième temps, nous vous invitons à poursuivre la phase d'introduction et à accueillir pleinement l'unicité du partenaire potentiel.

Les questions suggérées ci-dessous servent de guide, non pas pour juger, mais plutôt pour ressentir la synergie potentielle. Il se peut que vous ayez déjà la réponse à vos questions et que vous soyez très inspirés à approfondir la relation.

Voici une autre série de questions pour favoriser l'interaction et l'ouverture. Voici quelques sujets plus sensibles, mais non moins importants dans la vie de tout entrepreneur et projet d'entreprise.

1 LA RELATION AVEC L'ARGENT ET LE RISQUE FINANCIER

En référence au workbook #4, est-ce que le partenaire potentiel a tendance à voir l'argent comme un ami ou vit-il plutôt une relation amour-haine, manque-abondance ?

Est-ce qu'il est ouvert à « ouvrir » ses livres ? ¹Est-ce que les chiffres de son entreprise sont à jour ? A-t-il accès à ses résultats en temps réel ? Voit-il clair dans ses finances ? Fonctionne-t-il avec des projections financières ? Si oui, de quelle façon les créent-ils ? Est-il assisté au niveau comptable ? Ressentez-vous de l'authenticité dans la façon d'administrer ses finances ? Ressentez-vous l'énergie de « dépenses » ou d'investissement ? Est-ce que les décisions d'investissements sont basées sur des inspirations ou uniquement sur la raison ? Comment compose-t-il avec l'incertitude financière ?

¹ Il est fort possible qu'une entente de confidentialité soit exigée avant de vous montrer les états financiers

2 LA RELATION AVEC LE TEMPS

Quelle est sa relation avec le temps ? Est-ce que le partenaire potentiel est bien organisé ou court-il après le temps ? Semble-t-il avoir de l'espace pour se consacrer au nouveau projet et à la création du partenariat ? Est-ce qu'il y a de la clarté dans ses activités, semble-t-il en mode réaction ou proaction ?

3 LA RELATION AVEC LES EMPLOYÉS

Voit-il le potentiel d'expansion de chacun et cherche-t-il à s'entourer de personnes qui sont dans leur zone d'efficacité ? Est-il en mode « accueil » de l'unicité de chacun ou plutôt en mode critique ? Serait-il ouvert à une structure organisationnelle fluide, en expansion et où chaque employé est un collaborateur plutôt qu'un « subalterne » ? Est-il plus en mode contrôle ou en ouverture à la complémentarité de l'essence de chacun ?

4 LA RELATION AVEC LES CLIENTS ACTUELS

De quelle façon honore-t-il ses clients actuellement ? Est-ce que l'authenticité est au cœur de l'expérience-client ?

5 LA RELATION AVEC LES FOURNISSEURS/SOUS-TRAITANTS/COLLABORATEURS

De quelle façon honore-t-il les fournisseurs, sous-traitants, collaborateurs ? Le mode et les délais de paiement, par exemple.

6 LA RELATION AVEC LA SANTÉ ET SA FAMILLE

Est-ce que le partenaire potentiel s'honore à titre de personne en prenant soin de lui et de son corps ? De sa famille ? Est-il en harmonie avec son style de vie actuel ?

7 VOUS POUVEZ ÉGALEMENT Y AJOUTER LES QUESTIONS QUE VOUS AIMERIEZ ABORDER.

Si vous avez eu l'occasion d'échanger sur tous ces sujets avec facilité, cela est gage d'une belle ouverture dès le départ. Nous vous invitons à écrire vos ressentis et commentaires à chacune des questions discutées

Point de choix

Nous vous invitons à noter vos ressentis sans trop « réfléchir » au comment du pourquoi. Est-ce les réponses vous inspirent ? Ressentez-vous que le partenariat débiterait dans la facilité ? Dans l'ouverture ? En pleine authenticité ?



VOTRE RESSENTI : _____

Vos inspirations, vos commentaires :

Si vous le ressentez toujours en haut de 8/10, nous vous invitons à poursuivre dans les étapes de la création de ce nouveau partenariat. Si vous le ressentez à 7/10, nous vous invitons à adresser les sources d'inconforts avant d'aller plus loin.

Si vous le ressentez-vous à moins de 6/10, est-ce réellement un projet ou un partenariat en plein alignement avec vous ? Le cœur connaît toujours la réponse.

Évidemment, en prenant la décision d'aller de l'avant dans ce nouveau partenariat ou cette acquisition- fusion d'entreprise, nous vous invitons à vous faire assister par des professionnels, que ce soit pour l'évaluation de l'entreprise, l'analyse des états financiers, la vérification diligente, etc.

Une fois que le partenariat naît et entre en force, c'est le début de la phase suivante, soit la Co-crédation du partenariat.

La Co-crédation en action

Si vous êtes actuellement en partenariat avec une ou plusieurs personnes de votre famille ou non, vous êtes en pleine Co-crédation. Au fait, chaque partie prenante au partenariat co-créd l'évolution de la relation. Chacun est entièrement responsable de la relation, du partenariat qui se vit et qui se ressent au quotidien.

Comment se porte votre partenariat ? Est-ce que votre partenaire est votre ami ? Est-ce qu'il y a de la clarté entre vous ? Existe-t-il des non-dits entre vous ? Sentez-vous que vous pouvez pleinement exprimer votre potentiel dans sa plus haute expression ? Celui de votre partenaire ? Celui de l'entreprise ?



VOTRE RESENTI : _____

² Nous avons utilisé le singulier pour faciliter la lecture.

Dans le monde des affaires actuel, il existe différents outils pour mettre de la clarté au niveau légal, entre autres, via une convention d'actionnaires traditionnelle. En ouverture vers le nouveau paradigme d'affaires, nous vous invitons à créer une entente d'harmonie afin de mettre de la clarté, de la fluidité et de la simplicité pour une plus grande efficacité entre vous. Un très grand nombre d'entrepreneurs, pour ne pas dire la majorité, perdent de l'énergie, causée par un manque de clarté entre actionnaires, par la disharmonie, par le manque ou l'absence de communication. Cela peut prendre beaucoup d'espace occasionnant inévitablement une baisse de productivité et de rentabilité de l'entreprise, sans parler de la qualité de vie des actionnaires, de la tristesse et/ou de la colère qui les habitent entre autres. Ces inconforts ont de l'impact sur toutes les sphères de la vie et ne s'estompent pas nécessairement avec le temps, bien au contraire, c'est la fermeture qui grandit. La résistance à vouloir changer une situation est proportionnelle au degré de souffrance.

LA RÉSISTANCE EST PROPORTIONNELLE AU DEGRÉ DE SOUFFRANCE

L'entente d'harmonie permet justement d'harmoniser les visions entre les actionnaires tant au niveau relationnel, financier que légal. Ultimement le but est d'y mettre de la clarté, de la simplicité et de la fluidité pour une meilleure efficacité au sein des opérations quotidiennes, de la prise de décision et de la gestion administrative et financière de l'entreprise.

Si vous êtes au début d'un partenariat, nous vous invitons à clarifier ces éléments dès le départ. Si votre partenariat est existant, pourquoi ne pas profiter d'une situation de confusion ou de disharmonie pour justement planifier la suite avec une plus grande efficacité et harmonie ? Vous avez le choix de mettre les éléments en place pour que l'expérience du partenariat soit magnifique, peu importe la résultante.

Parfois, la plus haute opportunité d'expansion est dans la complétion ou la conclusion d'un partenariat. Cependant, avant d'arriver à ce constat, nous vous invitons à créer un climat d'ouverture tout en parlant avec votre cœur à votre partenaire, des situations qui prennent de l'espace en vous. La clé est de ne pas avoir d'attente de résultats suite aux discussions. Un partenariat efficace est celui où toutes les parties ont la même qualité d'engagement et où chacun est honoré pour qui il est et peut exprimer son potentiel dans sa plus haute expression. Inévitablement, cela augmentera la rentabilité de l'entreprise.

Dans une entente d'harmonie, tout est clair, fluide et simple et repose sur la qualité d'engagement de chacun des actionnaires. L'entente d'harmonie comporte les éléments requis pour Co-crée un succès exponentiel et maintenir la fluidité de l'expansion au fil du temps. Cela nécessite plusieurs rencontres en pleine qualité de présence. Pour le programme d'introduction au nouveau paradigme d'affaires, nous vous présentons donc les éléments de base qui se retrouvent dans une entente d'harmonie afin d'inspirer vos discussions.

ÉLÉMENTS DE CRÉATION D'UNE ENTENTE D'HARMONIE

Nous vous présentons des éléments qui suscitent souvent des discussions animées entre partenaires. Nous vous invitons à vous laisser guider et noter les éléments qui nécessitent une plus grande clarté, une plus grande fluidité et/ou plus de simplicité entre vous. Ceci est gage d'efficacité en toute harmonie.

1. RAISON D'ÊTRE DE L'ENTREPRISE

Exemple : Est-ce que la raison d'être est partagée et harmonisée entre tous les partenaires ?

2. RÔLES ET ACTIVITÉS DE CHACUN DES PARTENAIRES

Exemple : Est-ce que les rôles, les activités et les engagements de chaque partenaire sont clairs ? Le degré d'implication ?

3. LA RELATION AVEC LE TEMPS

Dans le paradigme actuel du monde des affaires, la contribution de chacun est souvent calculée en temps linéaire (en nombre d'heures) et le principe d'équité prévaut à partir de cette base de comparaison. Le salaire, les vacances et les autres avantages sont octroyés selon les heures et le niveau de responsabilités.

En ouverture vers le nouveau paradigme du monde des affaires (neutralité), le temps alloué par chacun des actionnaires peut varier selon le type d'activités. Ce n'est pas le nombre d'heures qui importe, mais plutôt la « qualité » de la synergie, de l'engagement et de la joie qui prévalent. Cela favorisera des actions et des inspirations de façon quasi quotidienne pour chacun, ce qui est gage d'efficacité et d'expansion pour l'entreprise. **Évidemment, la qualité d'engagement doit être élevée.**

3.1 Le plan de rémunération

- 3.1.1. Le salaire et la bonification
- 3.1.2. Le véhicule et les frais de KM
- 3.1.3. Les frais en équipement informatique (ordinateur, tablette, cellulaire)
- 3.1.4. Les frais d'association professionnelle et formation

3.2 Les vacances

Dans le paradigme actuel, le nombre de jours et/ou de semaines de vacances est souvent déterminé et évolue selon l'ancienneté de chacun, ou est sujet à discussion sur une base régulière.

En ouverture vers le nouveau paradigme, par exemple le nombre de jours et/ou de semaines de vacances est indéterminé et sera partagé avec les autres actionnaires pour favoriser la fluidité des opérations de l'entreprise, car chaque actionnaire demeure toujours animé par une qualité d'engagement élevée. Idéalement, les autres actionnaires et l'équipe seront avisés au moins 1 mois à l'avance.

Un maximum de x semaines et pas plus de deux semaines à la fois où l'actionnaire sera non joignable.

3.3 Les réunions et le respect des échéanciers

4. La déclaration des dividendes

5. Les responsabilités des partenaires /actionnaires

- 5.1 La gouvernance de l'entreprise
- 5.2 La gestion des ressources humaines et des relations de travail (taux de roulement, création de postes, recrutement, congédiement)
- 5.3 La gestion des dépenses (approbation, signatures de chèques)
- 5.4 La gestion financières (rapports financiers, ratios financiers)
- 5.5 La création et la mise à jour des lignes directrices

6. Les situations en cas de maladie, d'invalidité ou de décès

7. La disharmonie

Plusieurs mécanismes légaux sont prévus par la loi en cas de conflit. Nous vous invitons à consulter un professionnel (avocat ou notaire) afin de faire des choix éclairés.

En ouverture vers le nouveau paradigme dans le monde des affaires, dans l'éventualité où il y aurait une disharmonie entre les actionnaires, voici à quoi cela pourrait ressembler

- 1.** La première action à faire est de retourner à la raison d'être et à l'exercice sur la qualité d'engagement (synergie-engagement-joie profonde).
- 2.** La deuxième action est de partager le résultat concret de la qualité d'engagement : honorer et respecter la co-création de cette disharmonie
- 3.** Trois choix se présentent : en se connectant à son cœur, l'harmonie est de retour et les activités se poursuivent avec clarté, simplicité et fluidité pour une plus grande efficacité

Ou

L'objet de la disharmonie est soumis au conseil d'administration entre les mains du membre « neutre ». La décision sera unanime et honorée par toutes les parties sans jugement.

Ou

Un des actionnaires choisit en toute conscience qu'il est temps pour lui de se retirer, autant pour son propre bien-être et son expansion ainsi que pour le bien-être et le plus haut potentiel de l'entreprise. Le tout est sans jugement et avec la joie que procure une nouvelle expérience.

Se référer à la clause de rachat des actions pour la façon de procéder.

8. Conseil d'administration et consultatif (optionnel)

9. Autres clauses à déterminer assisté d'un avocat ou un notaire (liste non-exhaustive)

- ✓ Limites au droit de transférer des actions
- ✓ Vente et achat d'actions
- ✓ Évaluation des actions
- ✓ Caution et engagement personnel
- ✓ Fraude, faillite
- ✓ Entente relative à l'investissement
- ✓ Secrets de commerce et propriété intellectuelle
- ✓ Clause de non-concurrence et de non-sollicitation

Parmi les éléments énumérés ci-haut : est-ce qu'il y en a qui nécessite plus de clarté entre vous ? Si oui lesquels ?

Parmi les éléments énumérés ci-haut : est-ce qu'il y en a qui nécessite plus de fluidité entre vous ? Si oui lesquels ?

Parmi les éléments énumérés ci-haut : est-ce qu'il y en a qui nécessite plus de simplicité entre vous ? Si oui lesquels ?

Une fois que les éléments qui manquent de clarté, fluidité et simplicité ont été identifiés, nous vous invitons à demander à votre partenaire de faire le même exercice de son côté puisque le prérequis à la création d'une entente d'harmonie part de l'**engagement** et de l'**ouverture** de chacun à harmoniser tous les éléments qui façonnent la relation entre vous. À partir du moment où chacun est engagé à établir les bases d'un partenariat authentique et efficace, l'entente d'harmonie est assurément un outil incontournable pour y arriver !

La création d'une entente d'harmonie est un processus unique et personnalisé à chaque entreprise. Pour ceux qui désirent approfondir et en créer une pour leur partenariat, nous pouvons vous assister en mentorat privé. Un programme en ligne sera également disponible en début de l'année 2019.



**Nous vous souhaitons bien du plaisir dans
le cycle de création d'un partenariat.**