

B stez

vosre entreprise
et libérez-vous
de la majorité
de vos contraintes

Chaque semaine, l'équipe
d'**ActionCOACH** Québec
accompagne des entrepreneurs,
comme vous, qui :

Ont un rêve,
une idée, un projet...
**MAIS ignorent
comment
le concrétiser**

Sont fiers
de leurs réalisations...
**MAIS veulent
se préparer à passer
le flambeau d'ici
les prochaines
années**

Gèrent une
entreprise
en croissance...
**MAIS passent
leurs journées
à courir**

Mettent tout
leur cœur
dans leur business...
**MAIS n'atteignent
pas toujours
les résultats
souhaités**

Savent que l'humain
est la ressource
la plus importante
de leur entreprise...
**MAIS sont dépassés
par le recrutement,
la fidélisation
et la gestion
de leur équipe**

Eh oui, être entrepreneur,
c'est merveilleux...
**MAIS c'est aussi
relever des défis.**

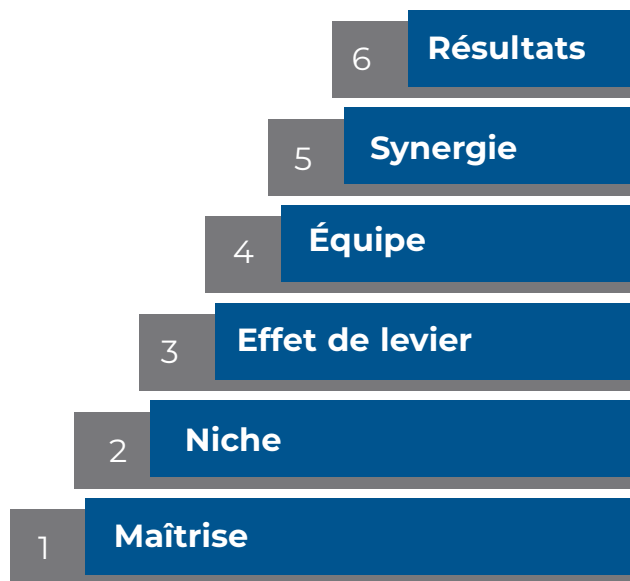
UNE QUESTION D'ÉQUILIBRE

Nous rencontrons trop souvent des entrepreneurs
qui croulent sous les responsabilités et qui négligent,
bien malgré eux, les autres sphères de leur vie.
Bref, c'est le chaos !

C'est votre cas ? Inutile de culpabiliser. Toutefois,
rappelez-vous ceci : vous êtes avant tout un enfant,
un.e conjoint.e, un parent, un.e ami.e, un partenaire
de marche/golf/tennis...

Et si l'on vous disait que c'est possible de diriger
une entreprise florissante et de jouir d'une vie
personnelle et familiale épanouissante à la fois,
nous croyez-vous ?

Trop beau pour être vrai ? **Pas du tout.**



Découvrez comment atteindre ce but audacieux grâce aux 6 étapes pour booster votre entreprise et vous libérer de la majorité de vos contraintes.



1 **MAÎTRISEZ** les bases et éliminez le chaos

Achèteriez-vous une maison dont la fondation craquelée multiplie les infiltrations d'eau ? Sûrement pas.

Pour que votre entreprise fonctionne de façon optimale et obtienne des résultats à la hauteur de vos ambitions, vous devez mettre en place une fondation solide qui comprend la maîtrise de 4 éléments fondamentaux.

LA DESTINATION

Commencez par définir et clarifier la vision, la mission, les valeurs et la culture de votre entreprise.

Vous pourrez ensuite faire vivre votre destination au quotidien auprès des membres de votre équipe, de vos partenaires, de vos clients actuels et potentiels...

L'ARGENT

Contrôlez vos finances et vous contrôlerez votre entreprise.

Comprendre et maîtriser vos chiffres, c'est, entre autres, suivre votre budget et vos rapports, savoir combien vous gagnez et dépensez, et investir stratégiquement.

LE TEMPS

Le temps est la seule ressource qui ne se renouvelle pas.

Vous avez donc tout avantage à le gérer le plus efficacement possible, que ce soit en vous entourant d'une équipe compétente, en déléguant certaines responsabilités ou en tirant parti d'outils technologiques.

LES OPÉRATIONS

Production, contrôle qualité, achat, organisation, livraison, service clients... voilà autant d'activités liées aux opérations à diviser en tâches, à planifier et à répartir en fonction des forces et intérêts des membres de votre entreprise.

2 Créez votre **NICHE** et appliquez votre proposition unique de valeur

C'est d'une simplicité enfantine : une entreprise croissante et florissante doit absolument augmenter son chiffre d'affaires et sa profitabilité. Et pour y arriver, il n'y a pas 36 000 solutions.

LA PROPOSITION UNIQUE DE VALEUR

Qu'est-ce qui vous différencie de vos concurrents aux yeux de vos clients ?

Pourquoi un client potentiel achèterait-il votre produit ou service et non celui de vos concurrents ?

Répondre avec clarté à ces deux questions essentielles vous aidera à créer votre proposition unique de vente.

LES STRATÉGIES

Maintenant que vous avez défini vos éléments de différenciation, il est temps de les faire connaître afin de faire grimper votre chiffre d'affaires et votre profitabilité.

Commencez par analyser l'efficacité de vos stratégies actuelles pour :

- Générer plus de prospects ;
- Convertir davantage de prospects en clients ;
- Gonfler le panier moyen de vos clients ;
- Augmenter la fréquence d'achat de vos clients ;
- Hausser votre marge de profit.

Puis, ajustez-les ou mettez-en en place de nouvelles.

3 Gagnez en efficacité avec **l'EFFET DE LEVIER**

Pour alléger votre horaire tout en augmentant la rentabilité de votre entreprise, vous devez assurément gagner en efficacité dans la gestion des opérations, la gestion administrative et la gestion du personnel.

Et cela passe entre autres par la standardisation des processus et par l'automatisation.

LA STANDARDISATION DES PROCESSUS

Définir vos processus permet de savoir avec exactitude les étapes à suivre pour réaliser chaque tâche.

Il favorise aussi l'amélioration de la qualité et de l'efficacité.

Un processus, c'est un guide qui facilite l'intégration et la formation de nouveaux employés, ainsi que la délégation.

L'AUTOMATISATION

Pensez aux différentes tâches que vous devez répéter jour après jour ?

Est-ce que certaines pourraient être automatisées grâce à un outil technologique ?

En résumé, lorsque vous standardisez des processus et automatisez des tâches, ça crée un effet de levier qui dégage beaucoup de temps dans votre agenda et dans celui de votre équipe.

4 Structurez votre **ÉQUIPE**

Si vous pensez que vous pouvez arriver à faire croître votre entreprise seul, détrompez-vous. C'est la meilleure façon de passer vos journées à courir et de négliger les gens que vous aimez le plus. Vous réussirez peut-être à atteindre vos objectifs, mais à quel prix ?

Vous devez donc vous entourer d'employés ou de pigistes, d'experts et de partenaires et mettre en place une structure d'entreprise axée sur la croissance.

En tant que leader, vous avez le devoir de prendre soin des membres de votre équipe en :

- Offrant une bonne qualité de vie au travail ;
- Créant une culture d'entreprise humaine ;
- Les accompagnant dans l'évolution de leur carrière ;
- Proposant des conditions gagnantes pour être attirant dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre ;
- Les ralliant à la mission et aux valeurs de l'entreprise pour qu'ils fassent rayonner la marque

C'est en bâtissant une équipe solide et motivée, sur laquelle vous vous appuyez, que vous pourrez prendre de la distance par rapport aux opérations et à la gestion.

5 Progressez par la **SYNERGIE**

Transmettez les rênes opérationnelles

Petit à petit, vous allez bâtir une entreprise rentable qui peut fonctionner sans votre présence au quotidien. Vous mettrez en place des processus efficaces. Vous vous entourerez d'une équipe solide en laquelle vous avez pleinement confiance.

Quelle est la prochaine étape pour libérer encore plus de temps dans votre horaire ? Vous êtes rendu à l'étape décisive de transmettre les rênes opérationnelles à votre bras droit afin de vous concentrer davantage sur vos futurs projets et objectifs de carrière.

Un monde de possibilités s'offre à vous, puisque vous pouvez, si c'est ce que vous désirez, dupliquer votre modèle d'affaires afin de créer d'autres entreprises qui fonctionnent de façon identique.

6 Appréciez les **RÉSULTATS**

Donnez au suivant

Vous avez maintenant le temps et l'argent pour contribuer à la réussite d'autres entrepreneurs et avoir un plus grand impact sur votre communauté.

Investir dans des projets prometteurs, accompagner des entrepreneurs, valoriser les membres de votre réseau, écrire un livre pour partager votre savoir et votre expérience, donner des conférences... voilà autant de façon de donner au suivant.

Ça y est, vous connaissez maintenant les 6 étapes pour booster votre entreprise et vous libérer de la majorité de vos contraintes.

Vous savez **QUOI** faire.

Mais une question demeure...

COMMENT ?

COMMENT, grâce à des solutions concrètes, passer du chaos à plus de stabilité dans l'entreprise et dans votre quotidien dans votre vie au quotidien ?

COMMENT, grâce à des astuces, dégager du temps dans votre agenda pour arrêter de courir du matin au soir ?

COMMENT, grâce à des stratégies, augmenter votre chiffre d'affaires, votre marge de profit et votre trésorerie ?

COMMENT, grâce à des tactiques, vous entourer des bonnes personnes ?



Pour répondre à tous ces **COMMENT**, participez au prochain atelier

**Construisez une entreprise rentable
qui fonctionne SANS VOUS au quotidien.**

Pour en savoir plus et vous inscrire
actioncoach-quebec.com/inscription-atelier



Un peu plus sur **ActionCOACH**

Une entreprise créée
en 1993 par l'Australien
Brad Sugars

Un réseau de franchisés
qui regroupe plus de
1 000 coachs dans 83 pays...
dont ActionCOACH Québec

Plus de 14 000
entrepreneurs coachés
par semaine

Un système et des outils
de coaching qui ont fait
leurs preuves et qui sont
bonifiés en continu

Quelques mots sur **ActionCOACH** Québec...

Notre approche s'appuie sur l'alliance de l'aspect humain et des résultats. Nous avons la conviction que le plaisir et l'équilibre de vie au quotidien sont tout aussi importants que le développement, la croissance et la performance de votre entreprise.

Olivier CARÉ
Président et
coach d'affaires



Si je comprends bien votre réalité d'entrepreneur, c'est que je baigne dans le monde des affaires depuis ma jeunesse. À titre d'entrepreneur, j'ai cumulé les expériences en gestion d'équipes multiculturelles, en stratégie et en gestion d'entreprise, ainsi qu'en développement de partenariats.

Homme d'action à la fois humain et rigoureux, j'adore accompagner les entrepreneurs à faire croître la rentabilité de leurs entreprises tout en améliorant leur qualité de vie.

Manon BOLDUC
Coach d'affaires,
certifiée TRIMA



Siégeant au conseil d'administration de l'entreprise familiale dès mon adolescence, j'ai compris très jeune que de nombreuses possibilités pouvaient émerger des obstacles et des opportunités. Employée, gestionnaire, actionnaire... j'ai porté tous les chapeaux au sein de l'entreprise, ce qui me permet de comprendre la perspective de chaque acteur.

À titre d'alliée, je m'assure que les actions et les décisions de mes clients sont cohérentes avec leurs objectifs et ne mettent pas en péril leur équilibre.

Anabel LÉPINE
Coach d'affaires



Provenant d'une lignée d'entrepreneurs, j'ai le bonheur de diriger une entreprise en accord avec les principes de la permaculture.

Accompagnatrice humaine et authentique, je porte une attention particulière au bien-être de l'entrepreneur derrière chaque projet. Je crois sincèrement qu'une structure forte, qu'une organisation efficace et qu'une gestion empreinte d'humanité représentent un atout majeur dans l'atteinte de l'équilibre et dans la réussite des entrepreneurs que j'accompagne.

ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING

Nous joindre :

- ☎ **581 316-2020**
- ✉ actionquebec@actioncoach.com
- 🌐 actioncoach-quebec.com
- 📍 **Québec** 20, boul. Charest Ouest
Bureau 102, Québec QC G1K 1X2
- 📍 **Vallée-Jonction** 262, rue d'Assise
Bureau 104, Vallée-Jonction QC G0S 3J0