


# REZULTS

COACHING IN STRATEGY AND OPERATIONS





Gérants de PME, **RESULTS** s'adresse à vous qui souhaitez mieux vous structurer et améliorer vos propres performances, celles de votre personnel et celles de votre entreprise, ainsi qu'à vous qui vous lancez dans l'entrepreneuriat.

Si, par rapport aux grandes entreprises, les PME sont plus innovantes et plus réactives, il ne va pas de soi pour elles de fonctionner selon le principe du management par objectifs alors qu'elles se caractérisent souvent par une organisation simplifiée entre les mains d'une seule personne, par des prises de décisions essentiellement intuitives, par une planification limitée et par une dépendance forte à des employés clé.

Face à un environnement de plus en plus contraignant, **RESULTS** vous accompagne dans votre développement afin qu'il soit plus efficient, plus rentable et plus harmonieux.

Forcément sous-équipées en ressources humaines, pour se relancer les PME n'ont d'autres choix que de faire appel à du renfort extérieur.

## POURQUOI UN COACH ?

Le coaching est une formule qui a fait ses preuves pour accompagner les dirigeants dans la recherche de solutions afin de résoudre leurs problèmes ou améliorer les choses. Cette assistance extérieure les aide à définir leur politique et leur stratégie, et à les traduire en objectifs clairs avec indication des moyens à mettre en œuvre pour les atteindre.

Le coach est là pour dégripper les situations et permettre aux gérants de repartir dans la bonne direction, la leur. Il pose les questions appropriées qui permettront au dirigeant d'identifier pourquoi il en est arrivé à la situation actuelle et comment y remédier.

Tous les mois un point est réalisé quant à la marche de l'entreprise ; le rythme mensuel est souhaitable car plus on se rend compte tôt que l'on fait fausse route, plus il est facile de corriger la trajectoire. Une dérive constatée au bout de trois mois demande beaucoup de temps, d'énergie et d'argent pour être redressée et pendant ce temps-là le patron ne se consacre pas à autre chose.

Au même titre que l'acquisition d'un nouvel équipement, investir dans le conseil extérieur est un placement bénéfique. Non seulement il contribue à améliorer les performances, notamment les résultats financiers, mais il assure aussi un retour sur investissement en termes de planification des décisions, de délégation des tâches, d'ambiance au sein de l'entreprise, d'adhésion du personnel à la politique de l'entreprise, de recherche d'excellence, d'élévation de la vision du patron et de son épanouissement du fait qu'il est moins stressé, pilotant aux instruments.

Pour un consultant les prérequis sont, dans l'idéal, un patron ouvert, visionnaire et efficient qui connaît ses limites, qui possède le goût du risque, qui est soucieux de respecter les principes de bonne gestion et qui partage son amour du métier et son enthousiasme avec son personnel, ses clients et ses fournisseurs en s'appuyant sur un business model viable, des collaborateurs dévoués et l'existence d'une comptabilité fiable : comptes détaillés de résultats et bilans et, idéalement, au moins un début de comptabilité analytique.



Le coach médiocre parle, le bon explique,  
le super démontre et le meilleur inspire.

John Kessel

## REZULTS

Pour les fondateurs de **REZULTS**, l'être humain tient le savoir en lui. Par un questionnement pertinent, ils favorisent l'émergence de ce savoir et de la connaissance de soi-même. Ils aident ainsi le dirigeant à trouver en lui les réponses et les ressources afin de construire sa vie professionnelle.

Avec **REZULTS** vous profitez de l'expérience de terrain de ses fondateurs qui furent eux-mêmes des chefs d'entreprise ayant réussi en Europe et bien au-delà, grâce notamment à l'appui de consultants extérieurs, et qui pratiquent à leur tour le coaching, après avoir cédé leurs affaires. Donner des conseils est aisé ; contribuer à améliorer concrètement une situation est plus délicat et requiert des conseillers ayant une solide formation, un véritable savoir-faire et un large vécu.

A votre écoute et attentif au respect des principes d'une gestion rigoureuse, **REZULTS** fait une large part à la créativité et à l'intuition du dirigeant.

Ceux qui font appel à **REZULTS** sont surpris de la manière dont ils ont pu mieux organiser et développer leur société, tout en dégagant plus de profits et ainsi gagner en autonomie financière. **REZULTS** n'hésite pas à se confronter positivement au gérant quant il estime qu'il n'a pas fait le meilleur choix, n'ayant pas suffisamment analysé la réalité. Il lui arrive de tenir le rôle du Monsieur « Non », rôle important d'un consultant extérieur.



La logique vous conduira d'un point A à un point B.  
L'imagination et l'audace vous conduiront  
où vous le désirez.

**Albert Einstein**

## LE MODE D'INTERVENTION

S'il existe autant de styles de management que de dirigeants, les principes de management à respecter sont les mêmes pour tous. Extérieur à l'entreprise et ignorant tout ou presque des domaines d'activité de celle-ci, **REZULTS** ne se positionne pas comme adjoint du patron, mais comme mentor. Afin d'éviter tout conflit de gestion, il se garde bien d'intervenir dans l'opérationnel.

**REZULTS** opère à moyen et long terme car il faut du temps pour comprendre une entreprise et pour créer un climat de confiance avec son gérant qui doit modifier certains de ses comportements et gérer plus efficacement. Le coach doit avoir accès à toutes les informations requises et il s'engage à une totale confidentialité.

A la suite d'un audit, l'intervention de **REZULTS** consiste à accompagner le dirigeant dans :

- a. La définition de la politique qu'il poursuit en vue de réaliser ses desseins, en partant de son ambition, de sa capacité à innover et à gérer, des moyens humains techniques et financiers dont il peut disposer, ainsi que du business model qu'il compte bâtir face à la concurrence et à l'environnement auxquels il est confronté.
- b. Le choix de la stratégie qui est constituée de l'ensemble des objectifs opérationnels retenus pour mettre en œuvre cette politique. Un objectif consiste en un but précis à atteindre, de préférence chiffré, dans un délai donné, en mobilisant les moyens requis.
- c. Le suivi et le contrôle du réalisé par rapport à l'année précédente et par rapport aux objectifs, à l'aide d'un reporting mensuel qui allume des clignotants. Le reporting ne relève pas de la seule dictature des chiffres, il inclut une analyse fine et détaillée de la situation et il identifie les actions correctives à mener si les objectifs ne sont pas atteints ou largement dépassés ; cela peut conduire jusqu'à remettre en cause et repenser la politique initialement retenue.

## REZULTS INFORMATION SYSTEM

Pour mener à bien sa mission, **REZULTS** s'appuie sur **RIS « REZULTS INFORMATION SYSTEM »** qui a été développé en propre. Un « Système d'information » est un ensemble ordonné de ressources techniques, humaines et de logiciels qui permettent d'acquérir, de traiter, de stocker et de faire circuler des informations dans l'entreprise afin que le dirigeant prenne ses décisions en connaissance de cause et planifie l'avenir.

Adapté aux besoins spécifiques des PME, à partir des données comptables et analytiques **RIS** permet d'éditer le reporting mensuel qui fournit une photographie périodique de la vie de l'entreprise sous la forme de données, de ratios, de graphiques et de commentaires constructifs. Avec recul, il en donne une vision globale qui augmente l'efficacité du dirigeant en ce sens qu'il sait ce qu'il convient de corriger et d'améliorer tout en trouvant en lui-même les solutions.

## L'ÉQUIPE

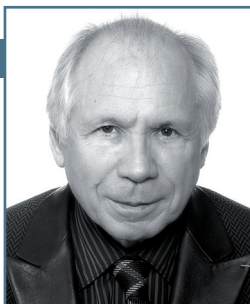
Issus du monde l'entreprise, les gérants cofondateurs, **Christophe Nevejan** et **Jean-Yves Guyomard**, restent à votre disposition pour vous révéler à vous-même, pour faire fructifier vos talents de patron de PME et pour vous faire bénéficier de leur expérience, de leur savoir-faire et de leur passion.



**CHRISTOPHE NEVEJAN**

- de langue maternelle néerlandaise

- *Executive MBA Vlerick Business School à Gand, en Belgique*
- *Master en « Automatismes de production et réseaux locaux industriels », INT d'Evry en France*
- *Ingénieur en Electronique diplômé de la Karel de Grote-Hogeschool à Anvers en Belgique*
- *Chef de projets chez ORANGE France pour le compte d'une douzaine d'opérateurs de Télécoms à travers le monde auprès desquels il était détaché sur de longues périodes, allant de Mobistar en Belgique à Sprint aux USA ou de Tamin en Iran à Telkom au Kenya.*
- *Dirigeant de STA Sénégal, filiale du groupe YTELCOM*
- *Consultant pour les PME*



**JEAN-YVES GUYOMARD**

- de langue maternelle française

- *Ingénieur Civil diplômé de l'Ecole National des Ponts et Chaussées à Paris en France*
- *Master en Sciences Economiques, faculté d'ASSAS à Paris en France*
- *Chevalier dans l'ordre de la Légion d'Honneur*
- *D'abord consultant, il fût l'un des pionniers en matière de planification à long terme, d'études de faisabilité, de gestion par objectifs, de business plan, de reporting, de modélisation des comptes d'exploitation, bilans et plans de financement, etc.*
- *Directeur chez Technigaz, leader mondial dans les technologies de transport et de stockage de gaz naturels liquéfiés*
- *Directeur Général de BYH, précurseur dans l'utilisation massive de l'énergie solaire photovoltaïque*
- *Entrepreneur privé, propriétaire à 100 % du Groupe YTELCOM (six sociétés d'un chiffre d'affaires compris entre 3 et 30 millions d'Euros, comprenant 600 personnes). Dans le monde entier, YTELCOM agissait soit comme consultant, bureau d'études, fabricant d'équipements, fournisseur d'installations clé en main ou CEO délégué auprès d'opérateurs de télécoms, de radio et de télévision ainsi que de multinationales et de Gouvernements soucieux de disposer de leur propre réseau mondial de télécommunications.*
- *En parallèle, au travers de la holding FIPAGE « Financière de Participation et de Gestion », il prenait des participations dans des PME aux métiers très divers.*
- *Entre 2007 et 2010, vente de toutes ses participations puis coach et business angel en Belgique et en France.*



Les gens qu'on interroge,  
pourvu qu'on les interroge bien,  
trouvent souvent en eux-mêmes  
les bonnes réponses

Socrate



Quand souffle le vent du changement,  
certains construisent des murs,  
d'autres des moulins.

Proverbe chinois