

# Le réseau 1,2,3,GO

## Pour un coaching de qualité et un business plan gagnant

On n'a jamais fini d'apprendre, qu'on soit jeune entrepreneur ou chef d'entreprise confirmé ! Dans cette perspective, 1,2,3,GO a organisé une série de *workshops* entre le 24 novembre et le 10 décembre 2009 dans plusieurs villes en Grande Région. Ces manifestations ont permis aux nouveaux coaches de se familiariser avec le fonctionnement du parcours 1,2,3,GO et aux anciens d'approfondir leurs connaissances.

Le coup d'envoi a été donné le 24 novembre 2009 à la Chambre de Commerce du Luxembourg attirant une trentaine de coaches, suivi par des *workshops* au château de Colonster à Liège le 8 décembre, à la CCI de la Sarre le 9 décembre et dans les locaux de Synergie à Metz le 10 décembre. Ces *workshops* ont connu un grand succès.

1,2,3,GO a proposé ces *workshops* gratuits pour que les coaches du réseau puissent au mieux exploiter leurs compétences et accompagner les créateurs d'entreprises innovantes en Grande Région de façon efficace dans la rédaction de leur business plan. L'objectif était de fournir des outils simples et pratiques pour garantir une qualité élevée dans l'encadrement des porteurs de projets qui participent au parcours de business plans.

### 2 intervenants ont animé les *workshops*

Claude Faber, directeur général d'Optimise S.A. et fort d'une expérience de 30 ans en redressement et réorientation stratégique des sociétés, a traité l'aspect pédagogique du parcours. Dans sa présentation sur le thème *Techniques de Coaching*, il a abordé un certain nombre de questions pour encadrer et guider au mieux un porteur de projet : comment définir les besoins du créateur ? Comment résoudre les difficultés rencontrées ? Comment motiver et encourager le coaché ? Comment installer une relation de confiance

et créer une dynamique de collaboration ?

Ensuite, l'ancien associé Mc Kinsey, Wouter Bogaert, a exposé les techniques d'élaboration et d'évaluation du business plan selon la méthodologie McKinsey. D'après lui, un bon business plan est indispensable à la création d'une entreprise pour plusieurs raisons : il habitue le futur créateur à réfléchir sur son projet de façon continue et dans tous les détails, tout en soulevant d'éventuelles lacunes ; il encourage l'action et la prise de décision, il donne une vision claire des ressources nécessaires à la création ; et il met le porteur de projet en situation avant de se jeter à l'eau. Mais avant tout, il sert comme outil de communication principal pouvant attirer des investisseurs potentiels. Wouter Bogaert a illustré ce fait par des exercices pratiques et des exemples concrets issus de son expérience d'investisseur en Private equity. Deux affirmations-clés ont imprégné son discours : *Le client d'abord* et *Cash is King*. Pour réussir, l'entreprise doit ainsi s'orienter à la demande des clients pour la satisfaire au mieux ; il faut disposer des capitaux nécessaires et établir une planification financière efficace.

Les participants ont eu l'occasion de se rencontrer après chaque *workshop* et d'échanger leurs points de vue sur le rôle du coach, les méthodes d'accompagnement et leurs expériences. Repartant avec des connaissances

approfondies et de nouveaux contacts professionnels, les coaches 1,2,3,GO vont à présent encadrer les nouveaux projets d'entreprises innovantes de l'édition 2009-2010. ☑



### Vous avez un projet innovant ?

Rendez-vous sur [www.123go-networking.org](http://www.123go-networking.org) et déposez une courte description de votre projet via le formulaire en ligne.

S'il est accepté par notre comité de lecture selon les 4 critères d'accès (innovation, faisabilité économique, avoir le siège en Grande Région et ne pas être financé par du capital à risque), vous entrez dans le réseau 1,2,3,GO et recevrez du coaching gratuit pour l'élaboration de votre plan d'affaires !