

# Map & match

## Optimiser le fonctionnement entre associés grâce map & match

Coffee Partenaires du 30 mars 2023



# AGENDA

- Bienvenue!
- L'enjeu en quelques chiffres
-  La complémentarité  
- Exemple dans une start up
- Exemple d'une société d'investissement
- Le discours de vente au client 
- Vos questions et conclusion

# La collaboration entre associés est clé pour le succès de l'entreprise

Selon une étude CCI Paris de 2018,

- **40%** des dirigeants d'entreprise interrogés ont déclaré que les conflits entre associés ont entraîné une **baisse de la motivation des salariés**,
- **33%** ont déclaré que ces conflits ont entraîné une **baisse de la qualité des produits** ou des services proposés.
- **60% des dirigeants** d'entreprise interrogés ont **déjà vécu un conflit avec un associé**.
- Parmi eux, **25%** ont déclaré que ces conflits avaient eu des **conséquences financières** pour l'entreprise.

Selon une enquête réalisée en 2019 par le cabinet d'audit KPMG, les conflits entre associés sont la **deuxième cause de défaillance des entreprises**, après les problèmes de trésorerie. Cette enquête a révélé que **17% des entreprises interrogées ont connu des conflits entre associés**.

# ■ La complémentarité diagnostiquée grâce à map & match

## Le profil individuel pour mieux se connaître entre associés

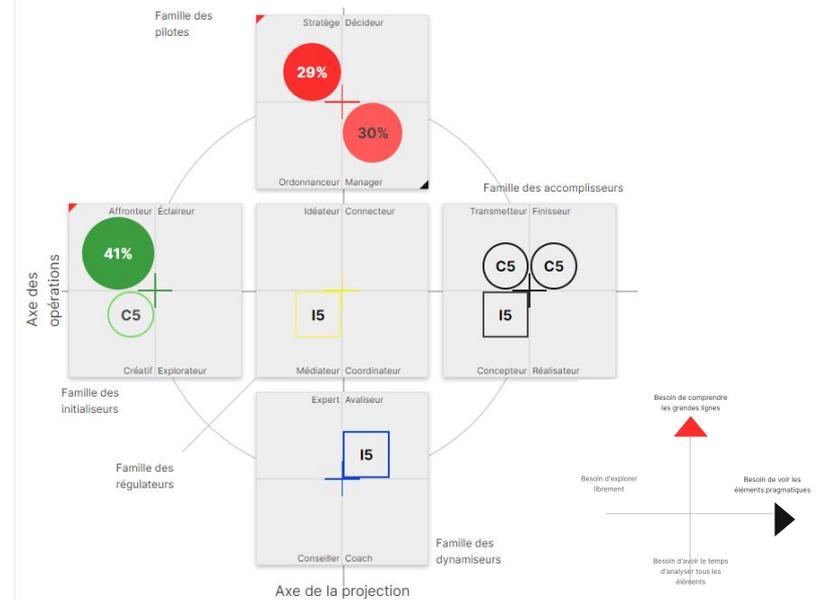
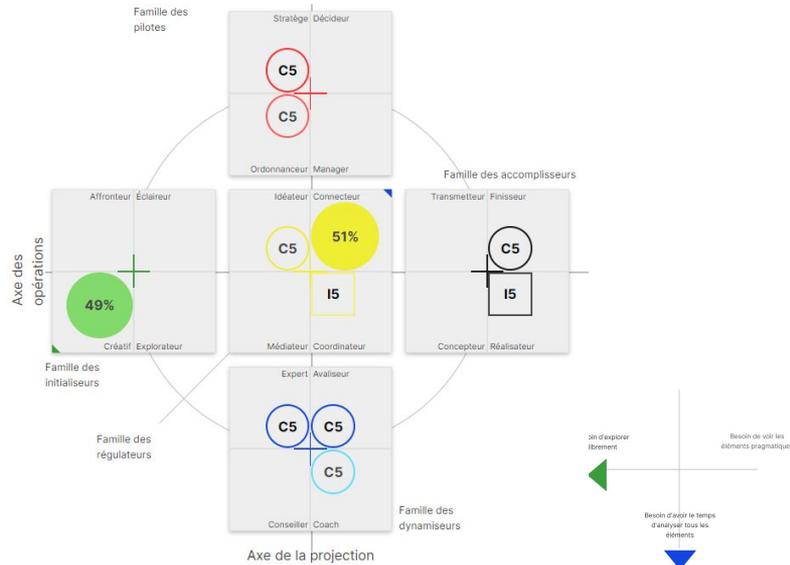
- permet de mieux connaître les moteurs d'énergie de chacun (T5 et C5)
- alerte sur les zones d'inconfort de chacun (I5)
- identifie les mécanismes spontanés de réflexion (triangles)
- met en évidence la contribution de chacun au cycle de création de valeur

## La consolidation des profils en une seule Map

- identifie les talents en commun et ceux portés par chacun
- permet de pondérer les énergies avec les irritants
- alerte sur les freins (les I5 et leur concentration éventuelle)
- identifie la complémentarité ou pas dans la réflexion (triangles)
- met en évidence les comportements spontanés dans le cycle de création de valeur

**et toujours l'intérêt de mettre cette analyse en perspective avec les enjeux grâce à la caractérisation!**

# Exemple de 2 associés dans une start-up "city farming"



**Contexte** : tensions entre les 2 qui ont le sentiment de ne pas avoir les mêmes priorités

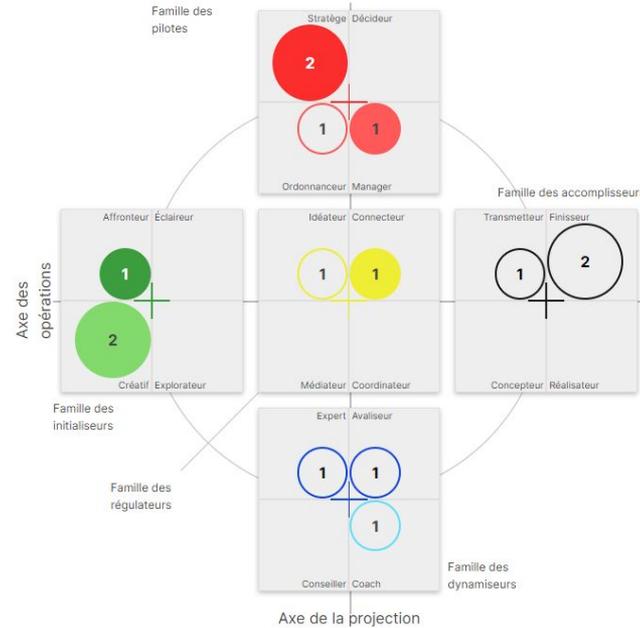
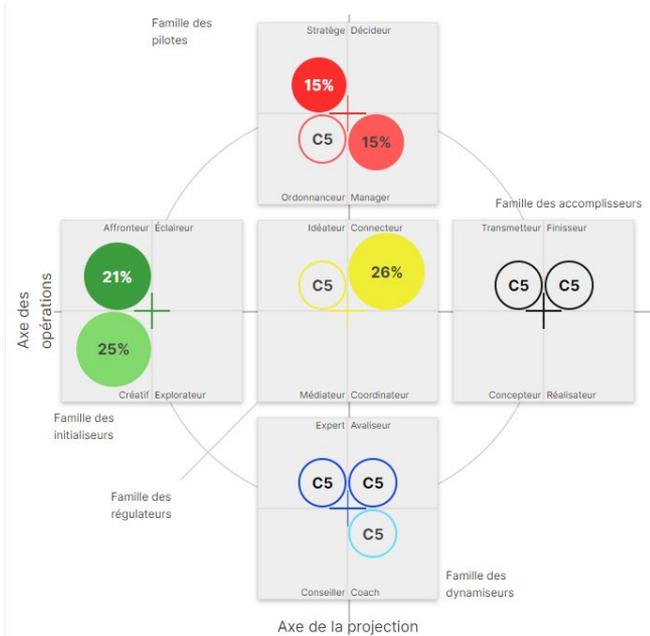
Associé n°1: (gauche):

- approche 360°, inventive, dans le relationnel avec du confort dans la réflexion
- prise de décision documentée et explorant les alternatives

Associé n°2 (droite):

- appétence pour le lancement des projets et leur management, peu présent dans le lien
- prise de décision "dézoom" et pragmatisme

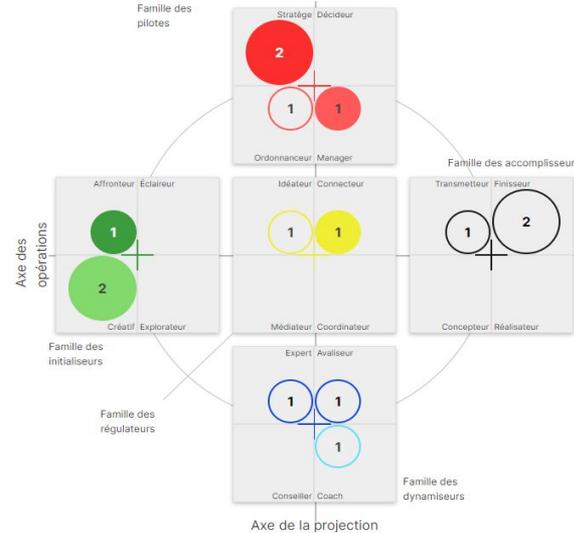
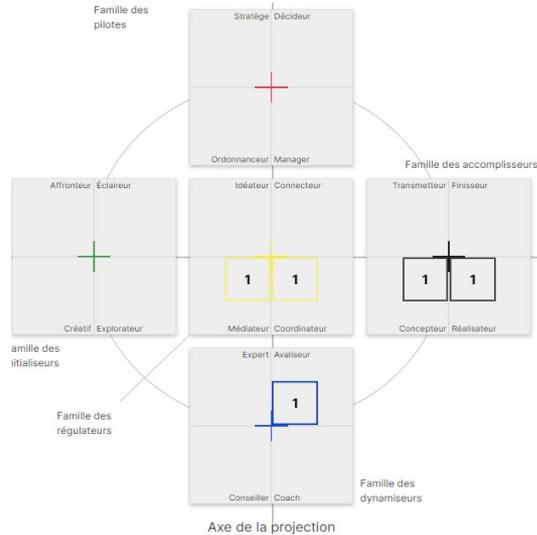
# Exemple de 2 associés dans une start-up “city farming”



## Complémentarité : LES FORCES

- présence dans toutes les dynamiques à 2!
- focus lancement de projet
- voir les différences de triangles comme un enrichissement
- quelques talents en commun et beaucoup de complémentarité

# Exemple de 2 associés dans une start-up “city farming”



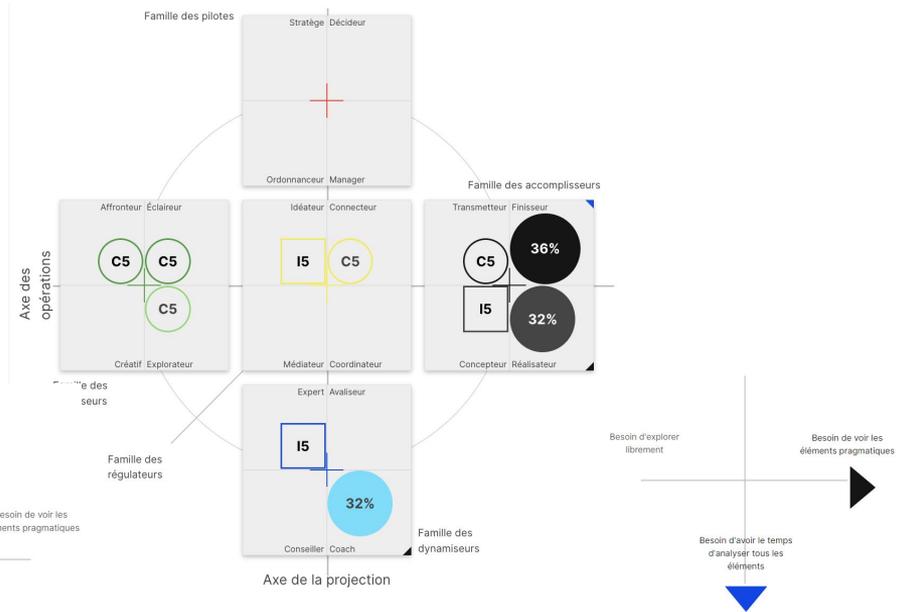
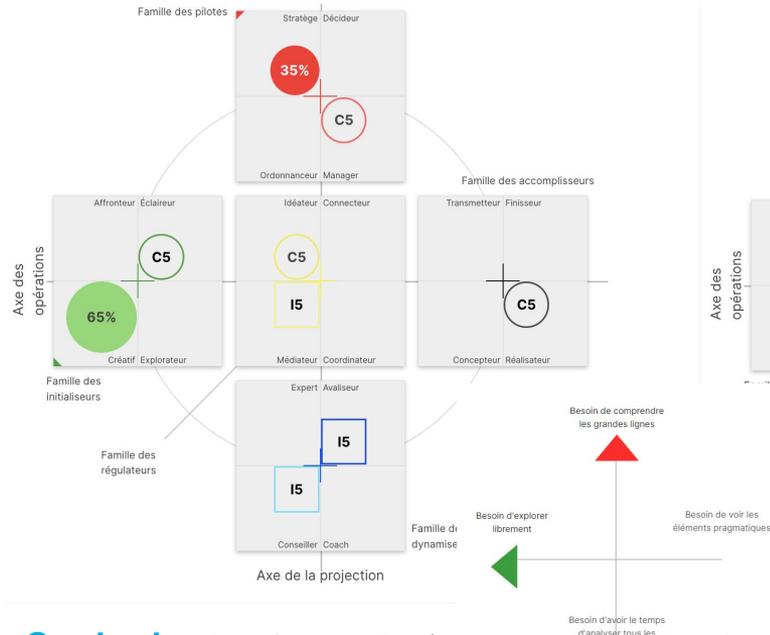
## Complémentarité : LES POINTS DE VIGILANCE

- les freins ne sont pas compensés par des comportements spontanés
  - dans la régulation: la cohésion et la coordination
  - dans l'accomplissement: la formalisation et la réalisation
- focus lancement mais vigilance sur la réalisation dans le temps

## Conclusion: LE PLAN D'ACTION

- Mieux se répartir les rôles : l'un est l'entrepreneur, l'autre est le pilote opérationnel ...et se faire confiance

# Exemple de 2 associés dans une société d'investissement



**Contexte** : tensions entre les 2 qui rencontrent des difficultés d'alignement sur la stratégie

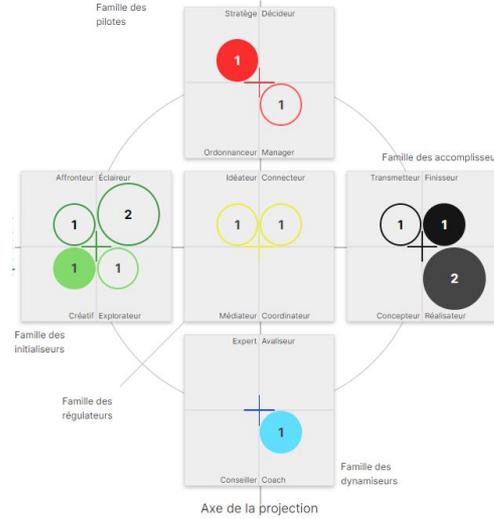
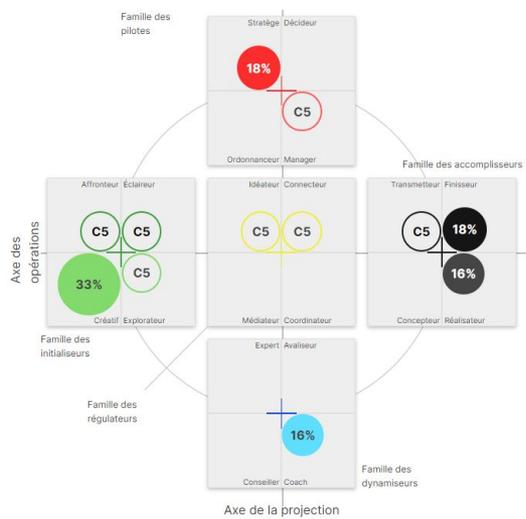
Associé n°1: (gauche):

- appétence pour le lancement de projets innovants et confort dans l'anticipation et l'idéation
- prise de décision "dézoom" et exploration des alternatives - réticence pour l'analyse

Associé n°2 (droite):

- appétence pour l'action, l'excellence et l'accompagnement des équipes et confort dans l'initialisation
- prise de décision analytique et pragmatisme

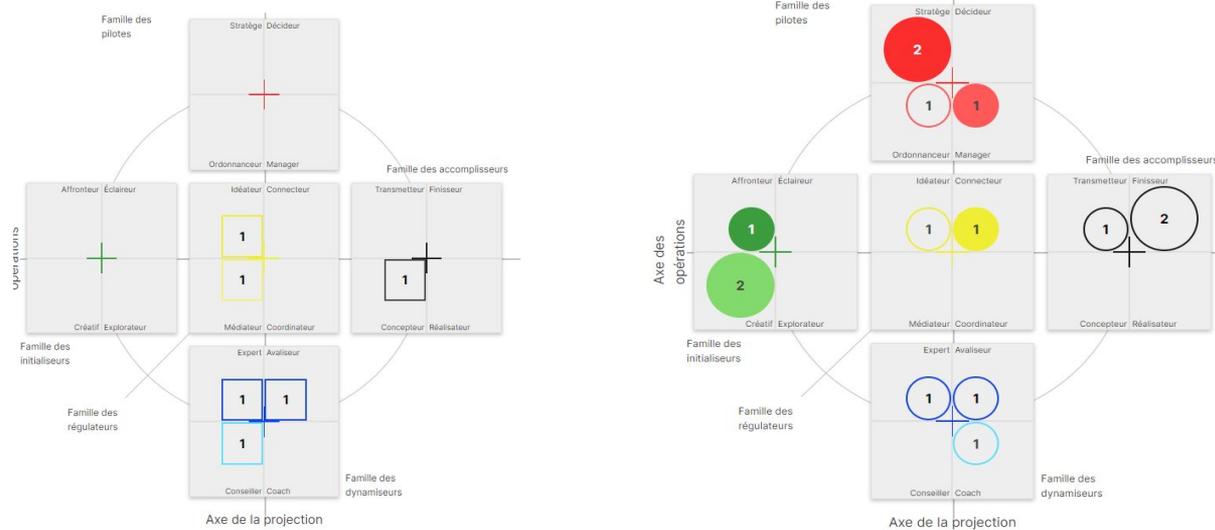
# Exemple de 2 associés dans une société d'investissement



## Complémentarité : LES FORCES

- présence dans toutes les dynamiques à 2!
- force dans le lancement de projet et les faire grandir avec une forte orientation résultat
- voir les différences de triangles comme un enrichissement
- quelques talents en commun et beaucoup de complémentarité

# Exemple de 2 associés dans une société d'investissement



## Complémentarité : LES POINTS DE VIGILANCE

- l'un très Q1 et l'autre très Q2-Q3
- les freins ne sont pas tous compensés par des comportements spontanés
  - dans la régulation: la **cohésion** et dans la prise de recule: **l'écoute** du conseiller
  - dans l'accomplissement: la formalisation mais il y a la structuration
- la prise de décision se fait selon des critères et une vision différents: l'un raisonne rentabilité et l'autre potentiel!

## Conclusion: LE PLAN D'ACTION

- Mieux se répartir les rôles : l'un est RP et manager d'équipe, l'autre est dans la recherche d'opportunités

# Vos questions



# ■ Nos prochains échanges

## Les prochains coffees partenaires:

**26 avril** Accompagner le manager de la transformation grâce à map & match

**24 mai** Argumenter le pitch sur l'engagement et la performance des équipes

**29 juin** Développer les talents et les potentiels grâce à map & match

# Conclusion



**Merci!**