

Coopération ou friction ? Décrypter les complémentarités pour booster l'intelligence collective

CAFÉ ENTRE EXPERTS 2 AVRIL 2025



AGENDA

- 1) Introduction & Tour de table
- 2) Enjeu : associés en start-up
- 3) Étude de la complémentarité d'un duo d'associés
- 4) Use case en support de vente
- 5) Vos questions
- 6) FAQ
- 7) Co-construisons les Cafés entre Experts
- 8) Le groupe Whatsapp entre experts



INTRODUCTION & TOUR DE TABLE



ENJEU : ASSOCIÉS EN START-UP

**65 % des start-up
échouent en raison
de désaccords
entre les cofondateurs**

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



ÉTUDE DE LA COMPLÉMENTARITÉ D'UN DUO D'ASSOCIÉS



LA COMPLÉMENTARITÉ DIAGNOSTIQUÉE GRÂCE À MAP & MATCH

Le profil individuel pour mieux se connaître entre associés

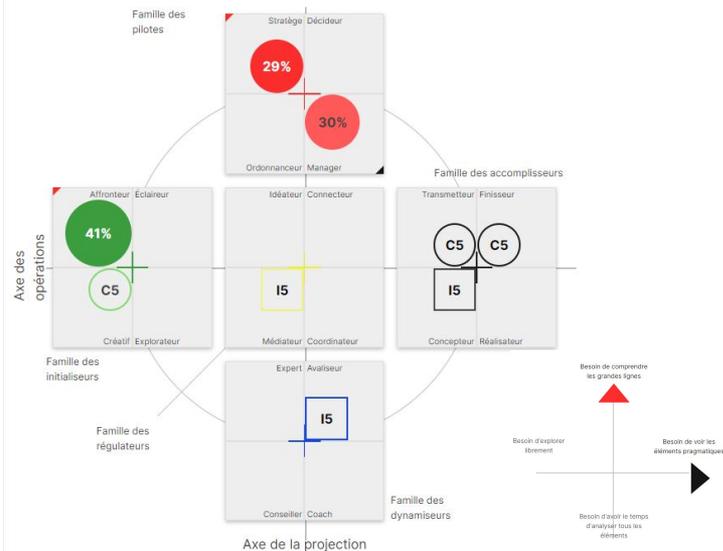
- permet de mieux connaître les moteurs d'énergie de chacun (T5 et C5)
- alerte sur les zones d'inconfort de chacun (I5)
- identifie les mécanismes spontanés de réflexion (triangles)
- met en évidence la contribution de chacun au cycle de création de valeur

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



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

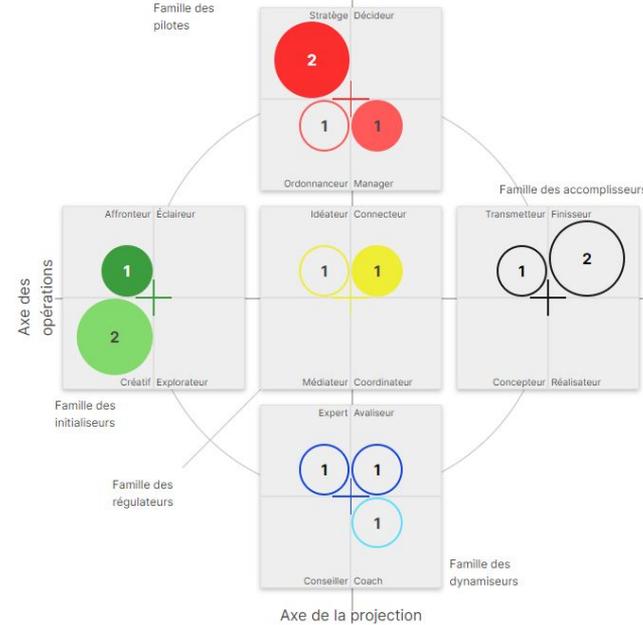
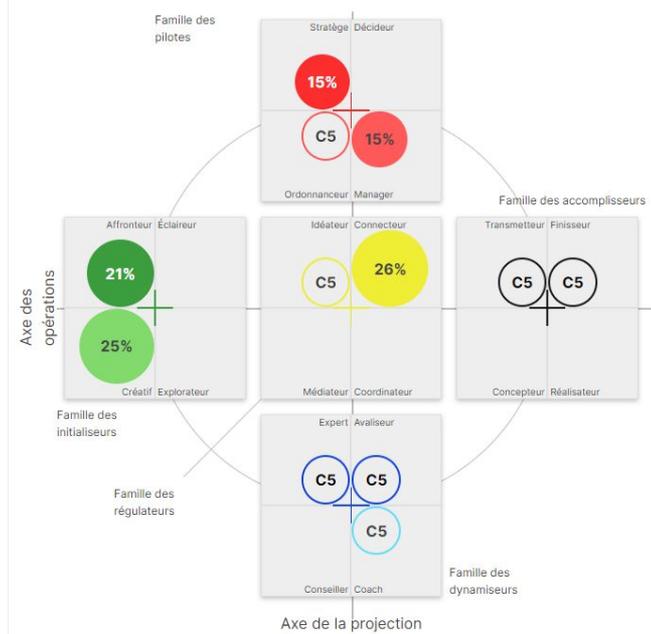
Associé n°1: (gauche):

- approche 360°, inventive voire disruptive, avec peu d'intérêt apparent à la concrétisation de ses idées
- spontanéité pour créer des liens et partager l'information
- appétence pour la réflexion et la prise de recul
- prise de décision documentée et explorant les alternatives

Associé n°2 (droite):

- appétence pour le lancement de projet et leur management
- peu présent dans le lien et irritant dans la prise de recul
- prise de décision "dézoom" et pragmatisme

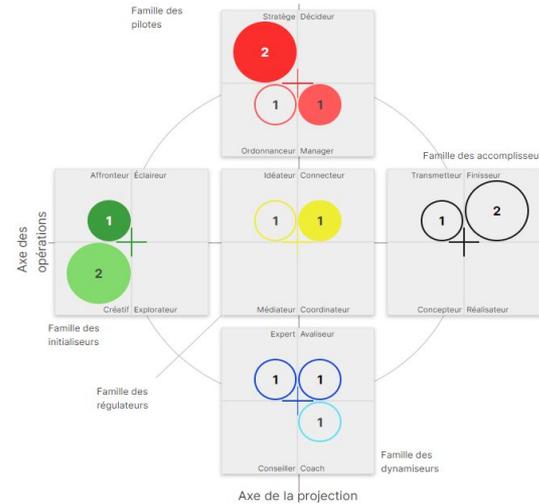
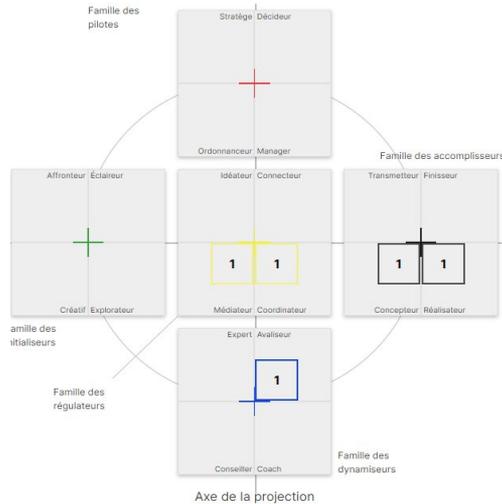
EXEMPLE DE 2 ASSOCIÉS DANS UNE START-UP



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



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

- prendre conscience de leur complémentarité et de leur différence de prisme (qui renforce leur complémentarité même si elle est source de friction)
- répartition des rôles en fonction de leurs forces
- adresser les trous dans la raquette opérationnels, qui risquent d'être un frein dans leur business pour éviter d'envenimer leur relation



TEMPS D'ÉCHANGE

*Posez vos questions et
partagez vos impressions !*





USE CASE EN SUPPORT DE VENTE

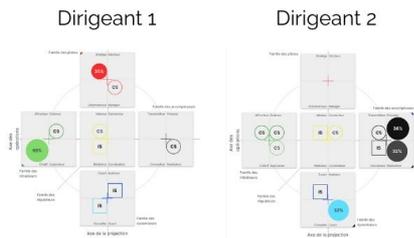


USE CASE EN SUPPORT DE VENTE

OPTIMISER LA COMPLEMENTARITE DE 2 DIRIGEANTS

CONTEXTE ET ENJEUX

Deux dirigeants sont associés depuis 3 ans et font face à leur **première levée de fonds**. Ils souhaitent comprendre comment **optimiser leur collaboration** pour convaincre les investisseurs et se donner toutes les chances de créer les conditions de la **croissance** attendue. La situation est complexe car ils ont l'impression depuis quelques mois de ne pas toujours être sur la même longueur d'onde et cela créé des **tensions**.



DÉMARCHE

- 1 Réalisation des 2 profils T5™** et débriefing individuel pour que chaque dirigeant s'approprie son profil: ses Energy Skills™ et son fonctionnement au quotidien
- 2 Analyse comparée des 2 profils** qui révèle ici une forte complémentarité: l'un est animé par le lancement de nouveaux projets et l'autre par l'optimisation des potentiels existants
- 3 Accompagnement et suivi** par des points d'étape pour faire de cette complémentarité une force et non une source d'incompréhension. Chacun apporte une vision différente d'une même problématique, enrichissant le raisonnement de l'autre. Chacun a trouvé sa place.

RÉSULTATS



REGAIN
D'ENGAGEMENT DE
CHAQUE DIRIGEANT



COLLABORATION
BOOSTÉE PAR LA
COMPLÉMENTARITÉ



RÉPARTITION DES
TÂCHES OPTIMISÉE



RÉDUCTION DU TEMPS
DE PRISE DE DÉCISION



LES QUESTIONS DE LA COMMUNAUTÉ



FAQ

- Comment faire passer le profil dans une langue étrangère
- Comment créer un MapScan ?
- Comment arriver à la bibliothèque de modèles ?

<https://demo.mapandmatch.com/login>

CO-CONSTRUISONS LES CAFÉS ENTRE EXPERTS !

NOUVELLE FORMULE

- + de partages d'expériences
- + d'échanges
- + de cas concrets
- + proche de votre quotidien
- on garde un créneau pour nos nouveautés à présenter

APPEL À SUJETS

Envoyez vos thèmes/maps/questions
à alefevre@mapandmatch.com ou dhervot@mapandmatch.com

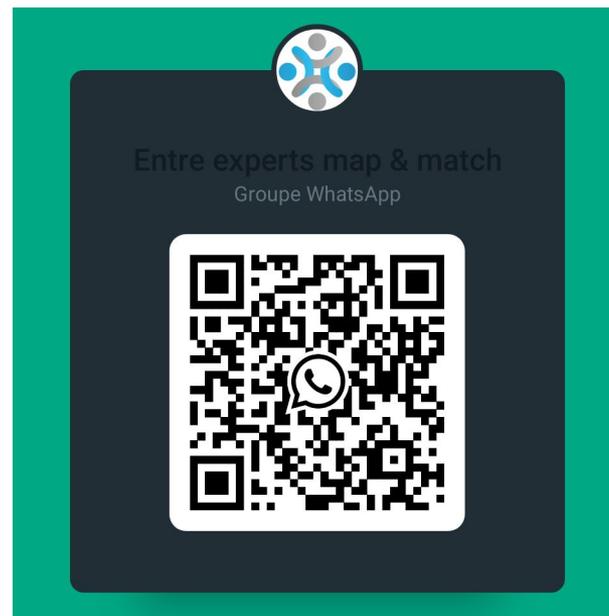


GROUPE WHATSAPP “ENTRE EXPERTS MAP & MATCH”

✨ Groupe d'entraide entre experts ! ✨

- 👉 Un doute sur la lecture d'un profil ? Quel que soit votre niveau d'expérience avec map & match, **chacun est libre de poser des questions et y répondre !**
- 👉 Une objection rencontrée ou un retour surprenant ? C'est le moment de demander l'avis de vos pairs !
- 👉 Le nombre fait la force ! Une envie de prospecter en groupe ? Proposez votre idée !
- 👉 Une bonne nouvelle à partager ? N'hésitez plus !

👏 Vous l'avez compris, nous encourageons ici le partage



Merci !