

**CYCLE
ENTREPRENEURIAT
GOOD FOOD**

**Module 12
Seul ou associé,
Moi-même ou je sous-traite**



GoodFood

MIEUX PRODUIRE, BIEN MANGER
BETER PRODUCEREN, GOED ETEN

.brussels 

SEUL OU ASSOCIÉ ? MOI-MÊME OU JE SOUS-TRAITÉ ?

—
CHECK-IN

—
LES 4 MODÈLES DE FONCTIONNEMENT

—
VOTRE STATUT DE DÉVELOPPEMENT

—
LES OUTILS DE LA GOUVERNANCE

TOUR DE TABLE

CHECK IN

VOTRE METEO DU JOUR

VOS BESOINS DU JOUR

“

**Seul, on va plus vite.
Ensemble, on va plus loin.**

”

SEUL OU ASSOCIÉ



—
SOLOPRENEUR

—
S'ASSOCIER

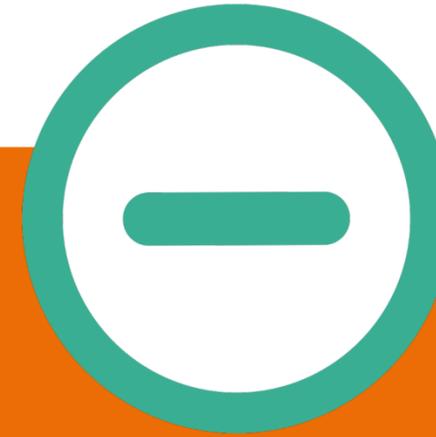
—
LE RECRUTEMENT

—
LA SOUS-TRAITANCE

Solopreneur



Prise de décision
Démarrage rapide
Coûts moins élevés
Métier de service ?
Contact client direct

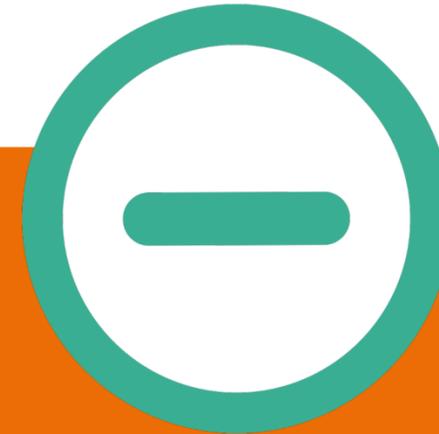


Regard critique
Nez dans le guidon
Débordé.e
Burn-out
Manque compétence

Associés



Complémentarité
Compétences
Partage tâches
Gouvernance
Croissance

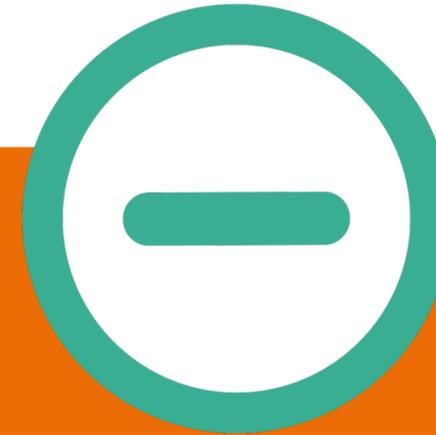


Décision plus lente
Alignement permanent
Déséquilibres
Implications variables
Paralysie de l'entreprise

Recruter



Déléguer
Gagner du temps
Gagner du CA
se concentrer sur la
vision / stratégie

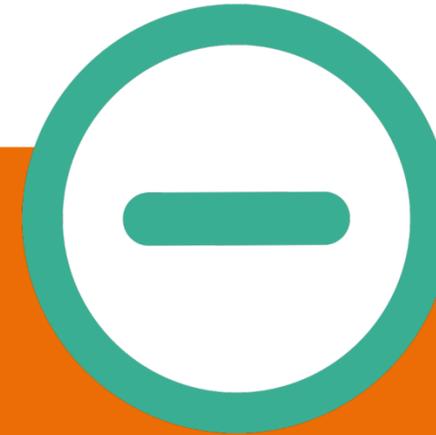


Formation continue
Alignement
Suivi RH
Encadrement
Admin

Sous-traiter



Déléguer
Gagner du temps
Process
Fiches techniques
Négociation



Coût d'externalisation
Formation
Maîtrise du produit

Mon expérience

Co-oking

3 associés
1 ou 2 employés
(stagiaires)

Cookwork

2 associés
partenaires freelance
(stagiaire)

Foodcomm

solo, entrepreneure
partenaires freelance
étudiante (smart)
(stagiaires)

VOTRE STATUT DE DÉVELOPPEMENT

DÉMARRAGE

CROISSANCE

STRUCTURATION

VITESSE DE CROISIÈRE

Depuis combien de temps t'es tu lancé.e entrepreneuriale ?

1. J'y réfléchis depuis un bout de temps mais je ne me suis pas encore « officiellement » lancé.e
2. Je me suis lancé.e il y a quelques semaines / mois, mais je n'ai pas encore décroché de clients
3. Je me suis lancé.e il y a plusieurs mois : j'ai des clients mais je ne me paie pas encore de salaire convenable
4. Je suis lancé.e depuis plusieurs mois / années : mon activité est rémunératrice, maintenant je souhaite amener mon impact à un plus grand niveau

A quel point connais-tu vraiment bien tes clients « cible » (ou clients idéaux) ?

1. Pour l'instant, je n'ai pas d'idée précise de clientèle cible. Je préfère rester ouverte à différents profils pour ne pas me fermer de portes !
2. J'ai plusieurs idées de clientèle cible, et j'ai tendance à changer souvent mon fusil d'épaule.
3. Je connais bien ma clientèle cible grâce à une recherche approfondie et à l'expérience gagnée à travers mes premiers clients. Prochaine étape : qu'ils soient bien plus nombreux à connaître mon activité !
4. Je connais ma clientèle cible sur le bout des doigts, et ils sont de plus en plus à connaître mon activité eux aussi ! Je commence même à me diversifier dans d'autres marchés.



As-tu une équipe de collaborateurs au sein de ton activité?

1. Non pour le moment, c'est uniquement moi (et mon/ma co-fondateur/trice)
2. Non, mais j'externalise certaines choses (création du site internet, questions juridiques...)
3. Oui, j'ai un.e assistant.e / stagiaire.e et quelques prestataires / sous-traitants externes ponctuels
4. Oui, j'ai des prestataires externes / sous-traitant et aussi des membres d'équipe récurrents

Mesures-tu ton impact ?

1. Il n'y a rien à mesurer pour l'instant !
2. Ça n'est pas ma priorité car je teste ma solution avec mes premiers clients : je me concentre à en créer pour l'instant !
3. Je collecte des feedbacks de manière régulière pour avoir une idée de mon impact, mais je ne consolide pas de données pour le moment
4. J'ai mis en place des Indicateurs de Performance, et publie les résultats régulièrement (en interne et en externe)

Quel est ton objectif principal en ce moment ?

1. Je travaille à **lancer** mon activité
2. Je travaille à attirer mes **premiers clients**
3. J'ai eu mes premiers clients et souhaite **vivre** de mon activité
4. Je vis de mon activité et cherche à **déployer** mon impact

Résultats

1. Hiver
2. Printemps
3. Ete
4. Automne

Hiver

- **Introspection : se connaître soi-même (compétences, qualités, défauts)**
- **Valider les fondations : étude de marché, client idéal, stratégie, business model, gouvernance (si association)**
- **Gestion des aspects fiscaux & légaux**
- **Idéation offre, création de la solution, du produit, tests microbio**
- **Test de l'offre : échantillons, dégustations, salons, foires,**
- **Pivoter pour trouver l'offre idéale**
 - **Attention à ne pas rester dans l'introspection (passer aussi à l'action)**

Printemps

- Décisions des priorités (objectifs, projets prioritaires ...),
- Auto-Formation & accompagnement par des experts
- Mise en place des outils : production, atelier, site web, e-commerce, distribution, logistique
- Optimisation du produit, du service (en fonction des premiers feedbacks)
- Gestion 1ers clients : suivi administratif + service client + comptabilité hebdomadaire
 - Attention à ne pas s'éparpiller et rester focus sur une offre !

Eté

- Analyse des KPIs, prise de recul stratégique (mise en place de systèmes),
- Formation & Accompagnement,
- Recrutement freelance / stagiaire, délégation ou sous-traitance
- Optimisation production, délégation, mise en place de process,
- Automatisation réseaux sociaux, gestion des emails, admin, facturation..
- Gestion des clients : suivi administratif + service client + création de contenu client + comptabilité hebdomadaire
 - Attention : pivot, recrutement avancé, projections financières complexes, diversification de l'offre

Automne

- Recrutement & gestion équipe, gestion sous-traitant
- Analyse des KPIs + prise de recul stratégique + tri & décisions des priorités du mois (objectifs, projets prioritaires ...)
- Formation & accompagnement
- Gestion client, marketing et communication
- Service aux clients + développement de nouvelles offres
 - Attention : Tout faire soi-même, petites tâches, tâches récurrentes, tâche où on n'est pas excellent, sollicitations extérieures en tout genre

LES OUTILS

JURIDIQUE

- STATUTS DE LA SOCIÉTÉ
- PACTE D'ASSOCIÉS
- POUVOIR DANS L'ENTREPRISE
- CONTRAT DE COLLABORATION
- NDA

GOUVERNANCE

OPÉRATIONNELS

Statuts d'entreprise

- SP
- SC
- ASBL
-

Les questions à se poser

- achat, vente, transfert des parts
- rémunération des dirigeants
- niveau de part (en SC)
- niveau de décision
-

Pacte d'associés

- à faire avec un avocat
- au début !!!
- mariage / divorce
-

Les questions à se poser

- mandats de chacun
- rémunération de chacun
- implication de chacun
- niveau de décision
-

Contrat de collaboration

- à faire avec un avocat
- avant la collaboration
- avec partenaire externe
-

Les questions à se poser

- responsabilités
- tâches
- rémunération
- confidentialité
- propriété intellectuelle
-

NDA

- produit, recette, process à protéger ?
- nouveau collaborateur ou partenaire ?
-

Les questions à se poser

- le niveau de confidentialité
- le besoin de confidentialité
- le risque si publié
-

Gouvernance

- participative ?
- actionnariale ?
- coopérative ?
-

Les questions à se poser

- mission, vision, valeurs de chacun
- rôles et responsabilité
- cadre, règles de décision
- stratégie commune
- reporting (finances)
-

Opérations

- process de fabrication
- fiche technique
- procédure spéciale
- logistique
-

Les questions à se poser

- les étapes de production
- les tâches à réaliser
- le timing
- le résultat escompté (photo, valeurs nutritionnelles, etc...)
- les KPI

EN PRATIQUE



PRENDRE DES DÉCISIONS

DÉLÉGUER

Définissez vos rôles, vos mandats et vos responsabilités

Décision opérationnelle ou stratégique ? Qui décide ?

- Informer : décider seul et informer les autres de la décision
- Consulter : Demander l'opinion des personnes individuellement, puis décider seul
- Concerner : Demander au groupe de réfléchir ensemble et de préparer une proposition de décision
- Co-décider : Décider ensemble selon le mode de décision consentement/consensus

sources / ressources : <https://coopcity.be/gouvernance-comment-organiser-le-faire-ensemble/>

- **Déterminez les tâches que vous souhaitez déléguer en priorité**
- **Documentez ces tâches : process / étapes, etc...**
- **Formez les nouveaux responsables**

En cuisine :

- fiche technique
- recette
- process de production
- points d'attention sur le produit

Sources/ ressources : programme Foodcomm/ masterclass Foodcost et rentabilité

CHECK OUT



COMMENT AVEZ VOUS TROUVÉ CETTE
SÉANCE ?

CE QUE VOUS AVEZ AIMÉ

CE QUI PEUT ÊTRE AMÉLIORÉ

MERCI !!!!