

Une situation client

## UN DIRIGEANT SANS ÉQUIPE (Start-up Digital)

### Le cap à passer

La start-up a été fondée 4 ans auparavant par son dirigeant.

La croissance n'est pas au rendez-vous, la faible rentabilité menace la pérennité.

Le dirigeant pense avoir identifié LE problème : son équipe n'arrive pas à mettre en oeuvre le plan de développement qu'il a conçu.

"Je me fous de savoir si mon équipe adhère ou pas, je veux qu'ils fassent ce que je leur demande, je ne vais pas les lâcher".

### Notre approche

Depuis 2 ans, l'équipe ne comprend pas les demandes de son dirigeant, et les clients ne perçoivent que partiellement la valeur créée par la société.

Après expérimentation d'un leadership résolument directif, un travail individuel et collectif permet de donner place à la valeur de chacun et à la valeur de la société sur son marché.

La clé pour le dirigeant et tous les acteurs : s'ouvrir à la valeur des autres pour accéder à la sienne, et les révéler toutes.

En parallèle, des sessions collectives ont porté sur la construction d'une vision partagée, la refonte de l'offre et du métier et l'élaboration d'un fonctionnement interne pour que chacun, clients inclus, puisse contribuer pleinement à l'innovation.

### Résultats

"Ça vaut 1000 fois l'investissement.

Au-delà de mes valeurs et de ce que je voulais faire de la société, on a travaillé avec l'équipe pour construire ensemble le projet. Ça nous a permis de libérer notre puissance et aujourd'hui les résultats montrent que ça marche."

Emmanuel, CEO