



## Choisir votre conseiller : quelques critères importants

1

### Ses compétences

ses spécificités doivent correspondre à vos besoins. Il doit connaître et maîtriser son métier. Demandez-lui des références et assurez-vous qu'il connaît votre secteur.

2

### Son profil

certaines conseillers préfèrent les gros clients aux petits. Renseignez-vous sur son type de clientèle et son secteur d'activité.

3

### Ses disponibilités

le conseiller - ou l'un de ses collaborateurs - doit pouvoir être disponible dans les 24 heures.

4

### Sa localisation

veillez à ce qu'il soit à proximité. Un problème se résout souvent plus facilement en direct que par mails interposés.

5

### Son prix

ce n'est pas le premier critère, car la qualité se paye. Ne soyez pas surpris d'un prix horaire aux alentours de 95 € à 150 €, hors TVA.



## Choisir un associé

Avec un associé, vous pourrez probablement vous motiver mutuellement, vous entraider, démultiplier les effets de vos efforts.

A condition d'avoir bien cadré votre démarche:

- Les objectifs à court et moyen termes ;
- La répartition des tâches et des responsabilités ;
- La répartition des bénéfices ;
- Les conditions pour le rachat ou la cession des parts dans le futur (entre vous ou à d'autres, sans faire de mal à l'entreprise) ;
- Le tout acté dans une charte d'associés qui vous évitera bien des soucis (2 ou 3 pages peuvent suffire).

Retenez que le bon associé est celui qui partage les mêmes valeurs mais dont les compétences sont complémentaire aux vôtres.



## Derniers conseils



Basez l'alliance sur ce que vous pouvez apporter et non sur ce que vous pouvez prendre... et cela rapportera. Toutes les parties doivent être gagnantes sans que cela signifie nécessairement que chacun des partenaires reçoit exactement la contrepartie de son apport.



Apprenez à connaître vos interlocuteurs avant d'aller trop loin. Si vous n'avez pas un bon feeling, évitez de vous convaincre vous-même.



Définissez bien les termes de l'alliance avant de l'entamer. Car une fois dans l'opérationnel, il devient difficile de négocier. Prévoyez un écrit, avec un deal clair. Souvent, pour ne pas déranger la relation, les partenaires ne se posent pas les bonnes questions. Vous devez pouvoir tout vous dire et tout aborder. A défaut ne vous engagez pas. Faites évoluer les alliances ; gardez un contact fort avec votre partenaire pour percevoir en permanence son évolution. Soignez-le, il vous soignera.



Les associations momentanées trouvent ici leur place : s'unir pour relever un défi ponctuel, une mission,...