

OUTIL :: Les 6 rôles de l'entrepreneur



L'entrepreneur exerce tous ces rôles dans sa vie d'entreprise. Ce qui change avec les années est le temps consacré à chacun de ces rôles. Préparer sa relève consiste à permettre à son successeur d'assumer progressivement chacun de ces rôles. L'entrepreneur déplace l'allocation de son temps vers la droite selon 3 variables: son âge, la taille de l'entreprise, la compétence de son équipe proche.

1 TITRE FORMEL	Directeur de département Directeur des opérations	Directeur général	Président	Président du CA	Coach	Hors-entreprise / Après-entreprise
2 RÔLE	Professionnel	Opérateur / Gestionnaire	Développeur	Actionnaire	Continuité	« Influenceur »
3 RAISON D'ÊTRE	Réussir son département	Organiser le présent	Préparer le futur	Financer / Investir	Transmettre	Contribuer
4 % TEMPS ACTUEL						
5 % TEMPS VISÉ EN 20...						
6 OUTIL PRINCIPAL	Objectifs du département	Plan stratégique	Orientations stratégiques	Bilan \$	Communication	Projets / Causes
7 COMITÉ	Équipe du département	Comité de direction	Comité consultatif	Conseil des actionnaires Fiducie	Conseil de famille	CA / Fondation / ...
8 REDEVABILITÉS	Gardien de la création de valeur du département	Gardien de l'efficience	Gardien des orientations	Gardien de la propriété & du patrimoine	Gardien de l'histoire	
9 POSTURE	Tourné vers son département et les clients de son département	Tourné vers l'interne et vers le service clients	Tourné vers l'externe et vers les opportunités	Tourné vers les actionnaires et les financiers	Tourné vers la relève et les hauts potentiels	Tourné vers l'engagement dans une communauté
10 QUESTION OBSESSIONNELLE	Comment livrer mieux ?	Comment livrer mieux ?	Quoi s'en vient ?	Comment est la santé \$?	Que dois-je transmettre ?	Contribuer à quoi ?
11 KPI / INDICATEURS	Santés du département	Santés des opérations: croissance des ventes, rentabilité, satisfaction clients / ...	Santés du déploiement: parts de marché, marchés géographiques, profitabilité,	Santé financière: bilan financier, IBIDA,	Santé de la relève	Bonheur
12 INTENTION	Devenir dg ?	Types de DG: Transition? Maximisation? Succession ?	Déploiement de l'entreprise	Décision: Transmission ou vente de l'entreprise	Développement des successeurs	Faire le bien / Influencer
13 COMPÉTENCES-CLÉS	Expertise selon mission du département + Leadership	Efficacité opérationnelle / satisfaction clients / productivité / gestion des coûts / dév. compétences	Vision / Veilles / Alliances / Acquisitions / R&D / relations publiques	Ingénierie financière / gestion de risques	Accompagnement	Gouvernance / Finances ...