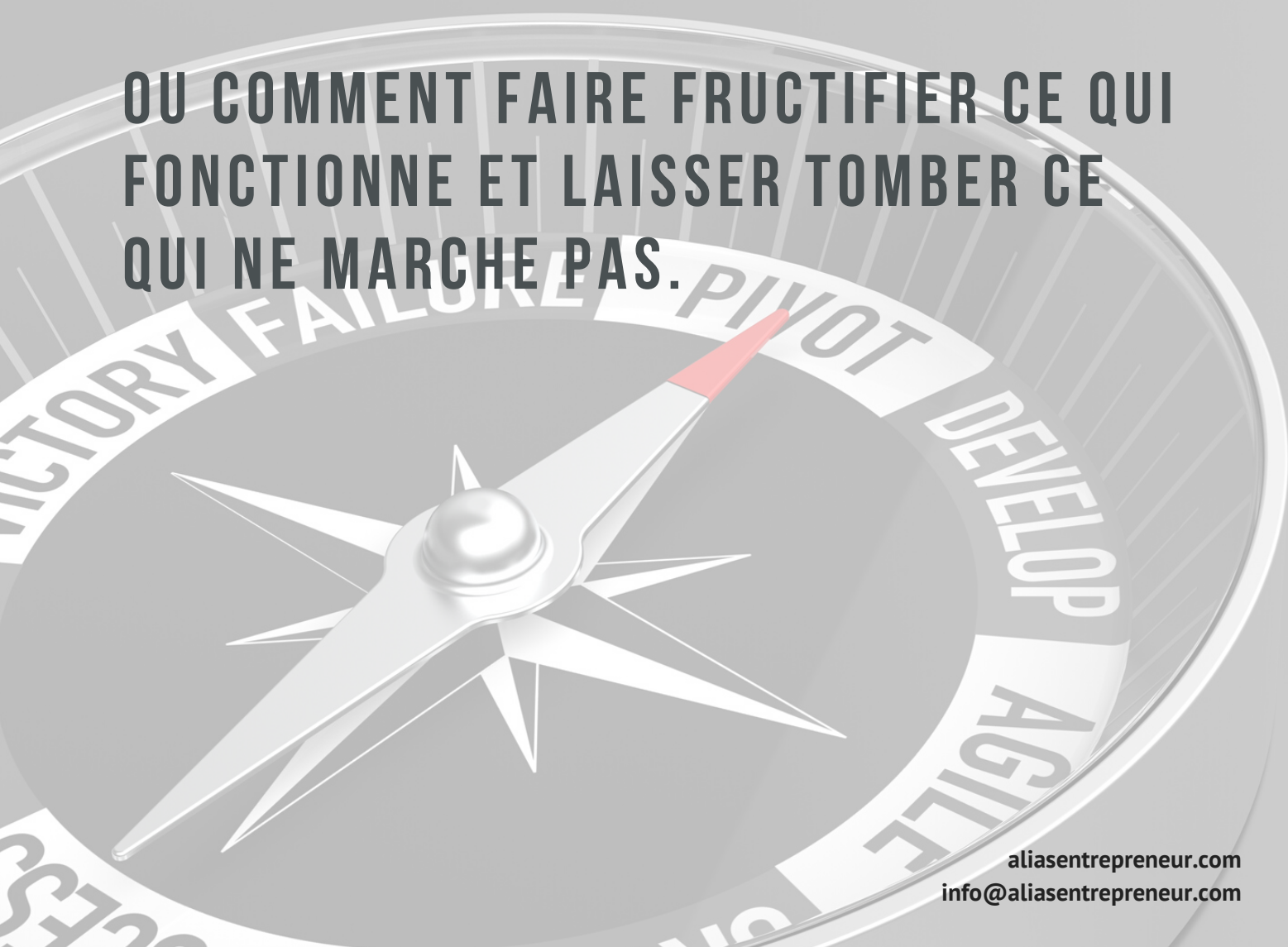


# EFFECTUER UN PIVOT EN 5 ÉTAPES

OU COMMENT FAIRE FRUCTIFIER CE QUI  
FONCTIONNE ET LAISSER TOMBER CE  
QUI NE MARCHE PAS.



# 02

## À PROPOS D'ALIAS ENTREPRENEUR•E

alias entrepreneur•e c'est la solution simple et accessible pour tous les entrepreneur•es qui désirent trouver rapidement des réponses à leurs questions. Dans un format direct, authentique et droit au but, la bibliothèque de contenus d'alias offre des centaines de capsules de microformations, des podcasts, des articles, références et autres contenus qui viennent accompagner l'entrepreneur•e, au quotidien, dans le développement de ses affaires.

alias entrepreneur•e est une initiative de Serge Beauchemin dont la réputation n'est plus à faire dans le domaine de l'entrepreneuriat au Québec. Découvert par le public québécois suite à sa participation à l'émission *Dans l'oeil du dragon*, Serge est surtout apprécié pour son humanisme, son dynamisme et son sens aiguisé des affaires.

# 03

## CONTEXTE

**Le pivot est important parce qu'il peut sauver votre entreprise. Comment faire? Voici cinq étapes qui vous permettront d'évaluer ce qu'un pivot représente en termes concrets.**

Au cours des dernières années, le mode de gestion des startups a fait de plus en plus d'adeptes parmi les entrepreneur•es.

En fondant son succès sur l'agilité, la vitesse et le perfectionnement, ceux qui sont capables de jongler avec ces principes sont en mesure de lancer des entreprises à moindres coûts et de tester les marchés pour trouver le bon filon.

Un des outils de gestion développer par cette philosophie est le pivot.

## DÉFINITION

Il s'agit d'un changement de positionnement stratégique. On parle de pivot parce que, comme au basketball, on garde un pied bien ancré dans son entreprise alors qu'on utilise l'autre pour changer de direction. Autrement dit, on garde notre appui essentiel pour effectuer un virage important qui nous donnera une meilleure position sur le marché.

## 04

## ÉTAPE 1 : LA PRISE DE CONSCIENCE

Entre vous et lui, ça ne fonctionne plus. Je ne parle pas de votre partenaire, ou de votre conjoint·e(!), mais bien du modèle d'affaires de votre entreprise.

Un indice que vous devez effectuer un pivot : votre croissance ne décolle pas. Vous avez beau multiplier les offensives, vos ventes stagnent, ou pire, diminuent. Les résultats obtenus ne vous permettent pas d'atteindre vos objectifs.

Vous devez trouver une solution. Ce qu'un pivot vous permet de faire, c'est de mettre l'expérience que vous avez acquise grâce à votre entreprise à profit en misant sur ce qui fonctionne et de renforcer votre présence dans ce créneau. Rappelez-vous : on garde un pied bien à terre avant d'entamer un changement de direction. Alors quel est cet ancrage pour vous dans votre organisation? Il vous faut identifier ce que vous faites de vraiment mieux que les autres, ce qui vous rend vraiment unique.

Qu'est-ce qui fonctionnait particulièrement bien dans votre produit? Quel est le service que vous rendiez à vos clients qui les satisfaisait le plus? Avez-vous identifié un marché ayant un fort potentiel de croissance dans lequel vous pourriez détenir un avantage concurrentiel indéniable?

Si vous n'avez aucune réponse à ces questions, si vous n'arrivez pas à remettre en question votre modèle d'affaires, il pourrait s'avérer que les problèmes de votre entreprise soient insurmontables.

“ *Un pivot demande de l'audace, des efforts et de l'argent. À vous de voir si vous disposez des ressources suffisantes.* ”

## 05

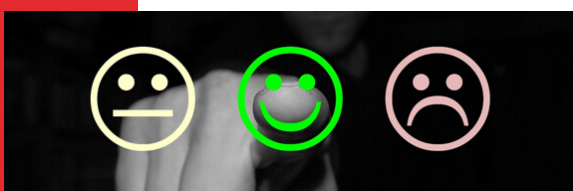
## ÉTAPE 2 : FAITES VOS RECHERCHES

Vous avez identifié ce qui vous semble être un élément porteur pour votre entreprise et vous pensez qu'en vous positionnant correctement, celui-ci pourrait vous permettre de créer une entreprise profitable.

Avant de faire le grand saut, testez les eaux. Faites vos recherches et assurez-vous que les chiffres sont bons et que votre intuition pourra effectivement se transformer en profits réels. Montrez votre nouveau plan d'affaires à des partenaires potentiels et des investisseurs de confiance pour tâter leur intérêt. Cela vous permettra de valider votre idée en plus de construire un réseau qui vous aidera à la réaliser.

Si possible, créez un prototype du produit ou du service que vous envisagez et récoltez les commentaires de vos collègues, investisseurs, clients et autres contacts pouvant vous donner des commentaires sincères.

Ces rétroactions vous permettront d'évaluer le potentiel de votre projet et de l'améliorer.



## 06

## ÉTAPE 3 : COMMUNIQUEZ

**AU FUR ET À MESURE QUE L'IDÉE D'UN PIVOT SE SOLIDIFIE DANS VOTRE TÊTE, COMMENCEZ À EN PARLER AUTOUR DE VOUS. SURTOUT, NE LAISSEZ PAS VOS PRINCIPAUX ACTEURS DANS L'OMBRE. AU CONTRAIRE, ASSUREZ-VOUS QU'ILS FONT PARTIE DE LA SOLUTION.**

Il peut s'avérer effrayant pour vos investisseurs et vos employés d'être confrontés à un changement drastique. Peut-être certains ne seront pas d'accord avec votre position. Anticipez leurs objections et ayez les réponses à leurs interrogations. Assurez-vous de bien mobiliser les gens nécessaires à ce pivot et faites-en sorte qu'ils soient excités par cette perspective.

Lors de ces communications, assurez-vous de mettre vos employés dans des conditions confortables afin qu'ils puissent être innovants et penser à des solutions pour améliorer votre prototype.

Non seulement auront-ils l'impression d'être des agents positifs dans le changement que vous proposez, mais certains pourraient avoir une idée qui vous ouvre différentes portes insoupçonnées.



## 07

## ÉTAPE 4 : SOYEZ SYNCHRONE

**VOUS ÊTES CONVAINCU QUE VOTRE IDÉE EST LA BONNE, CHIFFRES À L'APPUI. VOUS DÉTENEZ LES RESSOURCES FINANCIÈRES ET HUMAINES POUR MENER VOTRE PROJET À BIEN.**

**MAINTENANT, PENSEZ À LA SYNCHRONICITÉ - AU « TIMING » - DE VOTRE LANCEMENT.**

Selon le site Fast Company, dans la mise en place d'un pivot, vous avez entre 3 et 6 mois pour faire vos preuves. Choisissez donc le moment opportun en vous donnant une plage suffisante de temps pour tester et prouver votre nouvelle vision. Bref, rendez votre projet public au moment le plus opportun.

Puis consacrez-y toutes vos énergies pour maximiser vos chances de succès. L'heure n'est pas à la demi-mesure. L'idée d'un pivot n'est pas de vous diversifier davantage, mais au contraire de se concentrer sur ce qui marche.

Vos partenaires, vos fournisseurs, vos investisseurs et vos concurrents suivront tous les développements avec beaucoup d'intérêts.

## 08

## ÉTAPE 5 : CONTINUEZ D'AVANCER

COMME LE DIT LA CHANSON: CE N'EST PAS FINI,  
CE N'EST QU'UN DÉBUT!

“

*Continuer de faire évoluer votre entreprise. Recueillez les commentaires de vos clients et raffinez votre produit ou service. L'objectif est d'avoir une entreprise qui connaît la croissance et qui a un modèle d'affaires pérenne. Certaines compagnies effectuent plusieurs pivots au fil des ans pour y parvenir.*

”

Vous saurez que vous avez réussi ce pivot lorsque la croissance refait son apparition sur vos rapports financiers et lorsqu'elle se manifeste sur vos indicateurs de performances. Vous pourrez alors crier victoire mais ne gardez pas les bras dans les airs trop longtemps. Soyez aux aguets, tout peut encore être très fragile et ces premiers succès ne sont peut être pas entièrement les fruits de votre pivot. Ne soyez pas dupe et poursuivez l'étude exhaustive de vos résultats.

Cherchez des preuves que les changements positifs que vous observez proviennent de votre pivot et ne sont pas circonstanciels. Vous ne voudriez pas vous appuyer sur des résultats que vous n'avez pas réellement provoqués.

## ET POUR FINIR...

LE PIVOT EST UN MOYEN, PAS UNE FIN.

*Je dis souvent qu'il est important de poser des questions et comprendre pourquoi les affaires vont moins bien. Mais il est tout aussi important de réellement savoir pourquoi elles vont bien ! Vous serez en mesure de mieux maîtriser ce qui génère de bons résultats et en accélérer la réalisation.*

C'est une méthode qui met à profit l'expérience que l'on a tirée de la gestion d'une entreprise pour la réaligner sur le chemin de la croissance. Il peut s'avérer nécessaire, mais il ne doit pas s'effectuer sans une sérieuse analyse du risque, des coûts et des bénéfices.

Par contre, si l'aventure semble valoir la chandelle, le pivot demeure un outil formidable pour propulser vos affaires et assurer la pérennité de votre entreprise.



# 10

## ET ENSUITE?

### EXPLOREZ LE SITE D'ALIAS ENTREPRENEUR•E POUR D'AUTRES CONTENUS

Depuis toujours, les entrepreneur•es sont sollicité•es de toute part par les très nombreuses exigences liées inévitablement à la croissance de leurs entreprises. Souvent débordé, il devient de plus en plus difficile de prendre un moment pour s'arrêter, apprendre et se développer comme entrepreneur•e.

alias est une source d'accompagnement de grande valeur pour les entrepreneur•es.

