

ACCOMPAGNEMENT À LA CROISSANCE

ES SENSE, LE BOOSTER D'ENTREPRISES

La société es sense accompagne entrepreneurs et dirigeants sur le chemin de la croissance en misant sur les dimensions physique, émotionnelle, mentale et spirituelle de l'entreprise. Un cocktail qui rencontre de plus en plus de succès.

Les entreprises en croissance ne manquent pas. Encore moins celles qui ambitionnent de croître. Pourtant, on observe que nombre d'entre elles n'obtiennent pas les résultats escomptés au départ. Un mauvais choix stratégique, une progression trop rapide et mal maîtrisée, un obstacle imprévu, etc. Les causes peuvent être multiples et avoir des conséquences désastreuses alors que l'entreprise détenait souvent toutes les cartes en main. En outre, nombre d'entreprises qui disposent d'atouts indéniables et de réelles potentialités de croissance donnent l'impression de «stagner». Face à ce constat, es sense propose des solutions qui ambitionnent de «booster la croissance».

L'entreprise multidimensionnelle

A la base d'es sense, on retrouve un duo d'entrepreneurs qui ont fait leurs preuves en la matière: Pierre Sornin et Etienne Van de Kerckhove. Le premier a créé es sense en 2006. Il a occupé auparavant les fonctions de directeur exécutif au sein du groupe Axen spécialisé en ingénierie et systèmes d'information. «Nos ventes ont décuplé en cinq ans, confie-t-il. Ce qui nous a permis de connaître la deuxième plus forte croissance dans le secteur IT.» Fort de cette expérience, il a ensuite coaché ces 10 dernières années plus de 300 entreprises «avec 30% de croissance annuelle en moyenne». Le second a créé et géré plusieurs sociétés, notamment IRIS qui, en l'espace de 10 ans, a multiplié ses ventes par 20 avant d'être revendue à Canon. De son côté, Pierre Sornin a «osé amener dans l'entreprise une dimension spirituelle». «Les résultats d'une entreprise sont déterminés par quatre dimensions: physique (les actions), émotionnelle (les ressentis), mentale (les stratégies) et spirituelle (les croyances)», précise-t-il.

Selon ses dirigeants, es sense «aide les patrons à transformer leur entreprise qui fonctionne en entre-

prise qui cartonne, à générer plus de résultats en étant davantage soi-même, à aligner toute l'entreprise dans la culture utile au succès, à définir les axes stratégiques et tactiques qui porteront la croissance, à veiller à la bonne exécution des projets et à 'entretenir la flamme' jusqu'à atteindre les objectifs fixés». En pratique, il s'agit de combiner l'énergie et la stratégie. Comme ils l'expliquent, «certains débordent d'énergie brute et non canalisée. Ils croient à fond dans leur projet, n'ont peur de rien et foncent, parfois droit dans le mur! Ou alors, ils n'arrivent pas à se focaliser et leur énergie se disperse dans tous les sens. D'autres réfléchissent et réfléchissent encore. Ils envisagent toutes les possibilités, ils anticipent, ils planifient. Ils ne se lancent pas dans l'action tant qu'ils ne sont pas totalement rassurés et ils laissent passer des opportunités, ils ratent le train. Dans les deux cas, les résultats sont décevants. Tout l'art, c'est donc d'avoir un excellent niveau d'énergie et de canaliser cette énergie vers l'atteinte d'objectifs ambitieux grâce à une bonne stratégie».

Energie et stratégie

Un art qu'ils résument dans la formule: énergie + stratégie = magie. «L'énergie est conditionnée par nos croyances et nos émotions: ce que nous croyons et ce que nous ressentons détermine l'intensité, la vitesse, la puissance de nos actions. La stratégie, c'est le fruit de notre réflexion, de nos calculs, de notre logique rationnelle. Elle sert à cadrer notre énergie, à la canaliser vers des résultats extraordinaires. Nos résultats sont le fruit de nos actions, qui résultent de notre énergie et de nos stratégies. Il n'y a donc aucun hasard: si nos résultats ne sont pas à la hauteur, c'est que quelque chose bloque quelque part. Est-ce au niveau de nos croyances? de nos émotions? de nos stratégies? L'ambition d'es sense, c'est bel et bien de répondre à cette question.» La société propose ainsi, entre autres, un programme de croissance

«es sense aide les patrons à transformer leur entreprise qui fonctionne en entreprise qui cartonne.»



ETIENNE VAN DE KERCKHOVE ET PIERRE SORNIN, CEO D'ES SENSE
Nous nous positionnons comme une boîte à outils en vue de fournir à l'entreprise les outils qui lui manquent.»

accélérée qui se joue en trois phases. La première se déroule durant une mise au vert de trois jours afin de jeter les bases du projet de croissance. Sont ainsi abordés le sens profond du business, les valeurs, la structure d'organisation la mieux adaptée, les tactiques de croissance les plus efficaces, les projets stratégiques ainsi que les indicateurs-clés qui permettront de mesurer la progression.

La deuxième phase consiste en un jour au vert supplémentaire afin de créer le comité de croissance. Il s'agit alors d'impliquer le «premier cercle» composé de l'équipe de direction et/ou de certaines personnes clés, d'aligner chacun sur le

sens, les valeurs et la stratégie de l'entreprise et in fine de lancer les projets de croissance. La troisième se compose d'une dizaine de *workshops* mensuels de suivi intensif avec le comité de croissance qui permettent d'évaluer l'implication des participants, l'avancement des projets stratégiques, les éventuels points bloquants, le fonctionnement du groupe et les actions à exécuter. «C'est l'un des programmes que nous proposons, souligne Etienne van de Kerckhove. Nous avons également des programmes d'alignement stratégique, de *mentoring* de dirigeants, de *coaching* exécutif et de *boosting* des ventes. Chaque société est différente.

mer leur entreprise ou leur projet en vrai succès, expliquent Pierre Sornin et Etienne van de Kerckhove. L'événement a pour vocation de les inspirer pour transformer leur passion en business rentable. En participant aux Clés du Succès, ils prennent part à une aventure inspirante qui va leur permettre de créer leur succès en vivant enfin leurs rêves plutôt que de se laisser aller à rêver leur vie.» Une formation dans l'air du temps qui répond, vu le... succès, à une réelle demande. Et qui élargit la palette des services qu'entend offrir es sense non seulement aux entreprises mais également aux particuliers.

© GUY VAN DEN NOORTGATE

Nous nous positionnons comme une boîte à outils en vue de fournir à l'entreprise les outils qui lui manquent.»

Les Clés du Succès

A côté de ces programmes qui s'adressent aux entreprises, es sense organise également des événements baptisés Les Clés du Succès qui suscitent de plus en plus d'engouement. Au point que leur concept se décline aujourd'hui en France. «Nous nous adressons à trois publics différents avec trois approches différentes, précise Pierre Sornin. Les grandes entreprises, les PME et enfin les très petites entreprises et le grand public.» C'est pour ces TPE et pour le grand public qu'ont été créées les Clés du Succès qui attirent durant trois jours à chaque fois davantage de participants. Le premier événement en avril 2015 avait accueilli 1.000 personnes au Vaudeville à Bruxelles. La prochaine édition qui se déroulera fin novembre Palais 10 du Hysel a déjà engrangé plus d'un millier d'inscriptions, et dans la foulée, un premier événement similaire est programmé à Paris en décembre. Mais quelles sont donc ces Clés du Succès?

«Il s'agit d'une formation dynamique et interactive de trois jours, qui s'adresse aux indépendants, chefs de petites entreprises, professions libérales et porteurs de projet qui souhaitent transformer