

Marc Périé & Pierre Perrine, dirigeants TAB FRANCE



TAB France accompagne les dirigeants de PME et ETI depuis sept ans

L'accompagnement par ses pairs

Se faire accompagner par un nombre réduit de ses pairs, en toute franchise : voilà la solution préconisée par TAB France pour aider les dirigeants de PME et ETI. Entre ateliers dédiés, séances d'accompagnement individuel et une présence à l'international, le réseau a les moyens de ses ambitions.

L' aventure TAB France a commencé après une double prise de conscience. « Entre les évolutions technologiques et la volonté forte d'indépendance des jeunes comme des seniors, il était clair que l'entrepreneuriat allait avoir le vent en poupe, et que les nouveaux entrepreneurs allaient avoir besoin d'accompagnement, explique Marc Périé, qui a lancé TAB France avec Pierre Perrine. Entre les solutions professionnelles, souvent trop

chères pour les PME/TPE, et les services associatifs ou de bénévolat, limités par nature, il manquait une chose, pourtant demandée par les entrepreneurs : l'échange entre pairs. » Les deux compères allaient créer leur propre société quand ils découvrent TAB (The Alternative Board), fondé en 1990 aux États-Unis, et qui avait déjà connu un développement en franchise à l'international, et dont les principes reflètent ce qu'ils cherchent. En 2017, ils deviennent ainsi tous deux Masters Franchisés et ouvrent TAB France, se partageant le territoire entre l'Est et l'Ouest.

Chacun son board

« Au cœur du modèle réside les boards d'entrepreneurs : un groupe de 6 à 9 chefs d'entreprise, non-concurrents, qui partagent questions et solutions pour s'entraider », décrit Marc Périé. Un accompagnement unique, destiné aux dirigeants de PME et TPE, fondé sur l'intelligence collective et le co-développement entre pairs. « Les boards se réunissent une fois par mois pendant une demi-journée, continue Marc Périé. Chaque entrepre-

neur vient présenter à son groupe une problématique concernant son entreprise ; aussi bien sur les enjeux, opportunités ou problèmes ; et ressort avec un plan d'action précis basé sur les conseils stratégiques donnés par les autres membres du board. »

Entre deux meetings du board, l'entrepreneur est accompagné par un facilitateur – soit un des franchisés, soit un de leurs employés, dûment formé et expérimenté – qui lui propose des séances d'accompagnement individuel permettant de faire le point sur les avancées, le déploiement de leur stratégie d'entreprise et la préparation de la prochaine problématique à aborder. « TAB met aussi à disposition des outils de diagnostic et de planification développés in-house, qui aident les chefs d'entreprise à effectuer leurs diagnostics initiaux, professionnels comme personnels, puis à créer et piloter leurs plans stratégiques court, moyen et long terme », précise Marc Périé.

Un réseau international

Mais TAB France va au-delà des boards. D'abord grâce à des événements (tels que les « Tabuleuses soirées », qui grâce à des activités ludiques permettent d'entrer directement dans une relation émotionnelle avec les autres membres), mais aussi grâce à son réseau international. « La plate-forme TAB Connect permet aux dizaines de milliers d'entrepreneurs membres du réseau TAB d'entrer en contact et d'échanger, soit directement, soit sur des forums, comme un réseau social », souligne Marc Périé. Et, cerise sur le gâteau, TAB France propose également depuis quelque temps aux entreprises qui en ont le besoin un programme d'accompagnement stratégique, StratPro, qui veut aller plus loin que les programmes classiques en s'intéressant au dirigeant et à son équipe de management et leurs relations. Des ateliers dédiés sont notamment mis en place pour que l'entreprise puisse développer un plan stratégique et le mettre en œuvre dans les meilleures conditions.

JEAN-MARIE BENOIST

CHAQUE ENTREPRENEUR VIENT PRÉSENTER À SON GROUPE UNE PROBLÉMATIQUE CONCERNANT SON ENTREPRISE ET RESSORT AVEC UN PLAN D'ACTION PRÉCIS