MAE · Maîtriser · Agir · Évoluer — Pour les structures d'accompagnement

Vos entrepreneurs savent conduire. Nous leur apprenons à piloter.

Accompagnement stratégique des dirigeants de TPE et petites PME — en complément de votre accompagnement

Notre approche : *« Donne un poisson à quelqu'un, il mangera un jour ; apprends-lui à pêcher, il mangera toute sa vie. »*

Nous ne livrons pas une stratégie clés en main : le dirigeant travaille sur sa propre entreprise, avec une méthode, des outils et l'IA comme copilote, accompagné à chaque étape. Il repart avec ses réponses — et avec la capacité de trouver les suivantes seul.

Quand nous orienter un entrepreneur ?

- Son chiffre d'affaires stagne depuis 2 ou 3 ans
- Son offre ou son positionnement restent flous
- Il hésite à augmenter ses prix ou ne sait pas combien vendre pour en vivre
- Il n'a pas de démarche commerciale structurée
- Il décide à l'instinct et doute de ses choix
- Il sort d'incubation et doit passer un cap

Ce qu'il apprend à faire

- Lire sa situation et celle de son marché
- Clarifier sa proposition de valeur et sa promesse
- Relier prix, coûts, marge et volume
- Décider avec méthode, en 6 étapes
- Utiliser l'IA de façon utile et responsable
- Construire son tunnel de vente

Trois parcours, une même logique

- **DECIDE —** structurer sa croissance par ses décisions (Décrypter, Explorer, Cadrer, Intégrer l'IA, Décider, Exécuter).
- **Valeur Stratégique —** le parcours post-création pour « changer de braquet » : Clarifier, Booster IA, Repositionner, Convertir.
- **CAP by MAE —** uniquement les étapes utiles, choisies à partir d'un diagnostic, pour les dirigeants pressés.

Point d'entrée : un diagnostic stratégique offert.

Ce que nous proposons à votre structure

- **Un atelier collectif offert** pour vos entrepreneurs (1h45) : « Augmenter ses prix sans perdre ses clients » ou « Combien dois-je vendre pour vivre de mon activité ? ».
- **Un atelier Co-Dev offert** « Augmenter son CA avec l'IA » (3 h, 6 chefs d'entreprise sélectionnés pour un enjeu stratégique), livré avec un kit de lancement clé en main.
- **Un diagnostic individuel offert** pour ceux qui veulent aller plus loin.
- **Une complémentarité claire** : nous intervenons sur la stratégie et le commercial, en prolongement de votre accompagnement — jamais en substitution.

Ils en témoignent

Art & Épices
Artiste en début d'activité : un chiffre d'affaires mensuel passé de 500 € vers 3 000 €.

Jardin Secret Fleuri
« Je n'ai plus la boule au ventre quand je me lève. »

RELTIM
Dirigeant expérimenté : a enfin mené les interviews clients repoussées depuis des années.

Patrick Nouaille — fondateur de MAE

20 ans de développement commercial (France et international), 15 ans d'accompagnement stratégique de dirigeants de TPE/PME. Master ESCP Paris, certification HEC en analyse de la performance stratégique. Référence ESS : accompagnement du supermarché coopératif La Louve (Paris, 2013-2014) — 1,2 M€ levés.

Orienter un entrepreneur ou organiser un atelier

Patrick Nouaille · 07 65 82 19 55 · mae.nouaille@yahoo.com · methode-decide.com