

Les quatre dimensions d'une entreprise gagnante

**Être en affaires, c'est créer un lien de confiance entre moi et mon client
pour échanger une expérience de valeur
vers un résultat gagnant-gagnant**

Passion

La tension créative entre le moment présent et le résultat que je désire
Quel est le changement que je veux créer dans le status-quo?

Pourquoi

La permission pour passer à l'action
Quels sont les expériences (les valeurs) que je veux vivre?

Personnes

Les partisans qui sont impliqués de près ou de loin dans le changement que je crée
Qui est touché directement ou indirectement par ma vision?

Profit

La valeur ajoutée, tangible et intangible, vécue par moi et mes partisans
Quel est le résultat gagnant-gagnant que je crée?

$$\text{Profit} = (\text{Passion} * \text{Pourquoi}) \text{ Personnes}$$

Le **Profit** c'est le résultat d'une **Passion**,
alignée par son **Pourquoi**,
multipliée par la synergie d'une communauté de **Personnes**