Nicolas Belnou

Nicolas Belnou est un entrepreneur français actif dans l'univers des technologies et des start-ups. Nicolas est également un ancien boxeur professionnel. Diplômé de l'Université de Technologie de Compiègne (UTC), il a **fondé près d'une dizaine d'entreprises dans l'univers des technologies en France, en Europe, en Afrique et en Asie.**

Il fonde en 2006 la société **OSERESO** dont le métier est d'accompagner les groupes dans l'intégration des enjeux technologiques et digitaux au sein de leurs organisations. En 2013 OSERESO est présent dans 6 villes et 2 pays. En 2014, il fonde la start-up **WiiziiJOB** à Dublin qui connait une forte croissance organique. WiiZiiJOB passe de 2 à 50 collaborateurs en 24 mois.

En 2016, il co-fonde et co-finance le OSERESO Factory, incubateur et accélérateur de start-up et créé une passerelle entre l'Europe et le continent Africain, qui devient **Factory 619** en 2017.

En 2019, il cofonde **Band of Brothers**, une société privée d'investissement dont la mission est d'éduquer les futures générations d'entrepreneurs et de financer leurs projets en phase early stage.

Quelle que soit la taille de son entreprise, qu'il s'agisse d'une TPE, d'une PME, d'une start-up ou d'un groupe le comportement d'une équipe et des dirigeants fait toute la différence. L'humain est et reste le nerf de la guerre business. Des équipes instables, infantilisées, rigides, trop politiques, mènent tout droit à la catastrophe.

La croissance d'une entreprise repose avant tout sur la capacité des équipes et des dirigeants à instaurer un esprit de conquête et de bonheur. Une équipe heureuse augmente sa productivité de près de 30%.

Nicolas Belnou est un conférencier qui crée et formate lui même ses conférences. Des conférences qui tournent autour de l'innovation, les TPE/PME, l'esprit start-up… Pour vous, nous avons retenu avec Nicolas Belnou ses 5 conférences les plus recherchées et les plus séduisantes d'après les retours des participants :

- ## I can't, but we can : comment créer un esprit de conquête

Cibles : Incubateurs, groupes, Directions générales, clubs de dirigeants, associations d'expert-comptables, collectivités, etc.

Quand 91% des salariés ne se sentent plus impliqués dans leurs métiers et n'y trouvent plus de sens, il est urgent de redéfinir les règles du jeu. Quel que soit son projet d'entreprise la clef de voute de tout succès repose sur la capacité d'une équipe à survivre et évoluer dans le chaos. Une hyper-croissance ne garantie pas le succès d'une entreprise. Ce qui garantit son succès est la capacité d'adaptation et d'anticipation d'une équipe et sa capacité à faire évoluer le modèle.

- Esprit d'**appartenance** vs politique d'entreprise
- **Compétences** vs fonctions
- **Bonheur** vs salaire
- **Confiance** vs infantilisation
- **Résultats** vs reporting
- **Efficacité** vs présentéisme

- ## De la start-up à la start-down : Quand des prépubères conseillent des

puceaux ?

Cibles : Incubateurs, groupes, Directions générales, clubs de dirigeants, associations d’expert-comptables, collectivités, etc.

La technologie révolutionne les modèles économiques des entreprises et la position de leader des groupes. En 2008 « Les 3 Suisses » considérait l’e-commerce comme un effets de mode. Pour s’adapter et conserver leur positions les groupes investissent beaucoup d’argent et d’énergie dans la création ou l’acquisition de start-up sans en comprendre ni les modèles, ni les enjeux ni la culture.

- **Chaos** vs organisation
- **Résultats** vs politique
- **Vitesse** vs planification
- **Croissance** vs rentabilité
- Court terme vs **long terme**
- Culture de l’**échec** vs compétences

« Pauvre et malin » : changer son rapport au travail pour trouver le chemin de la croissance.

Cibles : groupes, services marketing, innovation, clubs de dirigeants, etc.

La technologie a changé l’ordre établit et les processus de croissance. La crise de 2008 a redistribué les cartes. Si le budget est un élément important de la conquête il n’est plus l’élément central pour assurer la croissance. Les équipes doivent à rivaliser d’intelligence et de pragmatisme et pour assurer une performance avec des budgets en berne.

- Collègues vs **collaborateurs**

- Manager vs **mentor**
- **Responsabilité** vs pouvoir
- **Cœur** vs présence
- **Confiance** vs hiérarchie
- **Horizontal** vs Vertical

Mieux vaut 5000 dans sa poche, que 15 000 dans son C** ou la culture de la grenouille.

Cibles : groupes, commerciaux, start-up, clubs de dirigeants, etc.

La planification de son développement commercial et sa réalité sont les 2 faces d'une même pièce. La capacité d'une entreprise à se développer repose sur sa capacité à accepter les règles du jeu et à s'y adapter en permanence. En moyenne un client reçoit 500 stimuli publicitaires chaque jour. La concurrence fait rage. Une entreprise dont le modèle commercial est figé passe inévitablement à côté de son développement tout en planifiant sa chute.

- **Flexible** vs rigide
- **Croissance** vs rentabilité
- Court terme vs **Long terme**
- **Tiens** vs tu l'auras
- Marge vs **Relation**
- **Repeat business** vs one shot

La start-up vue par mon grand-père

Cibles : Incubateurs, groupes, Directions générales, collectivités, etc.

Depuis bientôt 5 ans nous observons une accélération de nouveaux projets d’entreprises, de nouveaux business model scalables portés par une nouvelle génération décidée à changer les modèles. Mais trop souvent, derrière cette énergie extraordinaire, cet écosystème bouillonnant et ce wording spécifique, nous oublions le bon sens paysan des générations passées.

- Rentabilité vs **Gloire**
- **Mouvement** vs avancement
- **Innovation** vs long terme
- **Financement** vs Levée de fonds
- Valorisation vs **Résultats**
- **Efficacité** vs Vitesse

Le **conférencier Nicolas Belnou** réalise des conférences en solo et duo, également des tables rondes et des échanges questions/réponses. Ses interventions se font en français.