



PREMIER ACCÉLÉRATEUR DE LA TRANSITION DES PMES

EN BELGIQUE FRANCOPHONE



NOTRE MISSION

Nous rassemblons et accompagnons une famille d'entrepreneurs qui s'inspirent et s'entraident pour déployer une stratégie d'impact innovante et authentique.



“Même quand tout semble verrouillé, une PME peut retrouver du pouvoir pour transformer son avenir...et donc celui des futures générations”

Olivier Leclercq, dirigeant de Belub



Un distributeur de lubrifiants ...

Peu de pression réglementaire
Clients non demandeurs de changement
Forte dépendance à son fournisseur

Sentiment d'être bloqué



... construit une vision 2030

Recentrage sur les huiles bas-carbone,
l'innovation et la réponse aux projets.

Remobilise son équipe et son CA

Les contraintes n'ont pas disparu.

Mais Olivier a retrouvé une capacité à choisir, à entraîner et à agir.

NOUS VIVONS UN BASCULEMENT

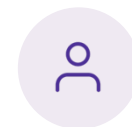
Les PME doivent survivre dans ce
changement et ont un rôle essentiel à jouer
pour construire une économie compatible
avec le vivant.

UN CONTEXTE QUI QUI EXIGE DE LA PUISSANCE



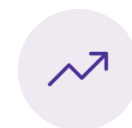
Multiplication des crises

Climat, ressources, géopolitique, instabilité... Les incertitudes s'accroissent.



Des dirigeants plus seuls

Des décisions complexes à prendre vite, dans un environnement en mutation.



Des modèles à bout de souffle

Les approches classiques montrent leurs limites économiques, sociales et environnementales.



Des attentes sociétales et réglementaires

Des exigences croissantes de transparence, d'impact et de responsabilité.

Un marché immense, un besoin intact

Olivier n'est qu'un dirigeant parmi des milliers qui doivent se réinventer

12 700

PME de 10 à 250 salariés en Belgique francophone

~75 %

d'entreprises familiales; un ancrage local, des enjeux de transmission, des dirigeants en questionnement : c'est notre cœur de cible.

80

membres aujourd'hui.

0,6 % du marché est touché. Le potentiel est presque entièrement devant nous.

Source : SPF Économie (PME 10-250 salariés, Belgique francophone).

Un positionnement unique sur notre marché

La SMALA, un espace de ressources au service de la stratégie des PME dans un monde en transition.

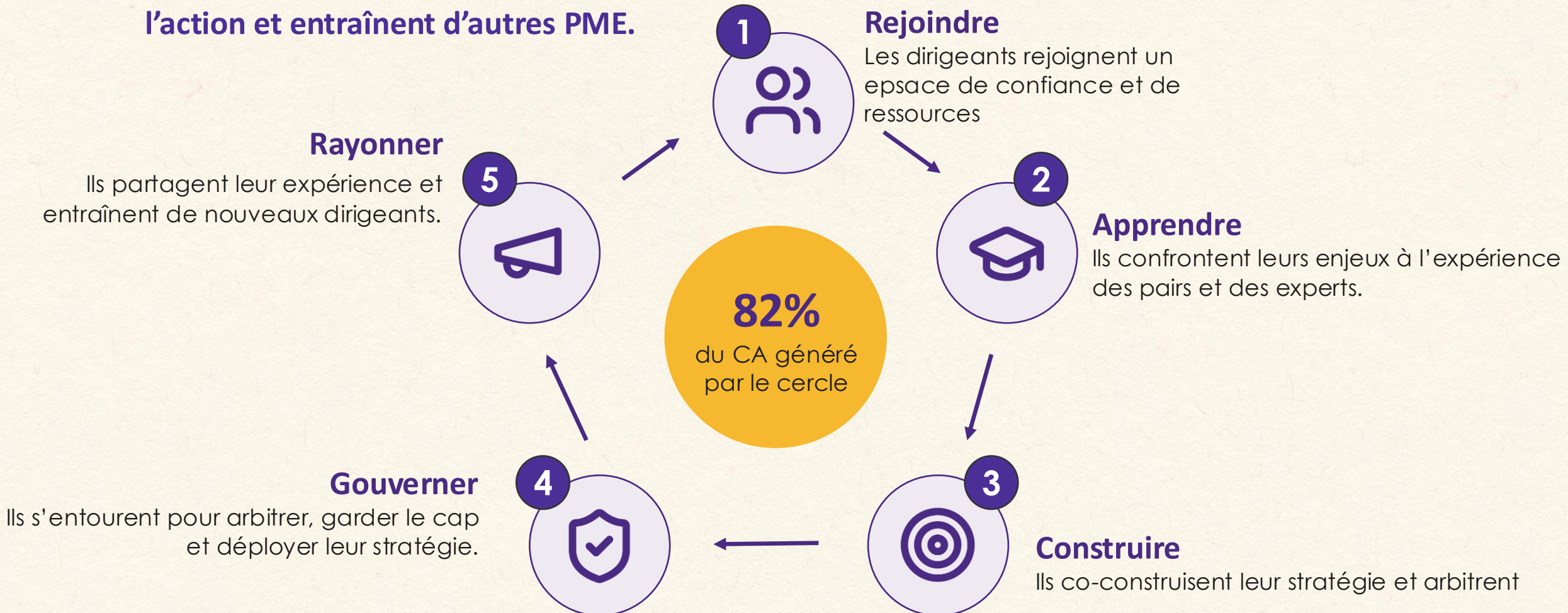


- **Une stratégie à 360°**
La durabilité intégrée au cœur du modèle et des choix et de l'organisation.
- **Un chemin ancré dans le réel**
Une transformation ambitieuse, mais adaptée aux contraintes business de chaque PME.
- **Des ressources activées au bon moment**
Des pairs, des experts, des méthodes et des partenaires mobilisés en fonction des enjeux de chaque PME.

La SMALA transforme les PME en profondeur en combinant une méthode stratégique éprouvée et la force d'entraînement des pairs.

Notre communauté est le moteur de notre modèle économique

Les dirigeants rejoignent La SMALA pour les ressources. Ils y construisent leur stratégie, passent à l'action et entraînent d'autres PME.



Ce que nous avons accompli

5 ans d'impact



158

coopérateurs et membres



85

missions en entreprise



>1500

employés dans les entreprises

80%

de fidélisation
de nos membres

50%

de nos devis transformés
en missions

82%

du CA généré par le cercle

Nous avançons avec des partenaires

CBC, partenaire stratégique, et un réseau d'alliances qui nourrit notre croissance.

NOTRE PARTENAIRE STRATÉGIQUE



Banque partenaire, engagée au niveau financier et opérationnel



Soutien au développement : prescription auprès de leur réseau de dirigeants et PME; accès et visibilité.



Soutien financier : engagement pluriannuel, soutien direct sur 2026-2027 (programme, événements, road show), et soutien logistique sur nos temps forts

UNE DYNAMIQUE DE PARTENARIATS



Prescripteurs

Réseaux bancaires et d'affaires: CBC + 2 soutiens à venir



Conseil & réseaux

Partenaires de la transformation et réseaux de PME



IMPACT ATTENDU



Un canal d'acquisition

L'accès au réseau de nos partenaires.



Une caution de sérieux

Le regard d'un partenaire bancaire établi.



Un effet de levier

Sur les fonds levés et notre crédibilité.

Nous avons touché nos limites, pas nos ambitions

Notre communauté **a grandi plus vite que notre capacité à l'accompagner**.
Nous avons réalisé 52 accompagnements pyramide et nous aurions pu en réaliser davantage. **Le modèle fonctionne mais il est sous-dimensionné.**

//

Ce que nous avons construit depuis 5 ans, nous ne pouvons plus le faire grandir avec les moyens de 2021.

TROIS ELEMENTS POUR OBJECTIVER



1

La communauté tire

Nos membres s'engagent, recommandent.
Les demandes d'accompagnement collectif n'ont jamais été aussi fortes. 8 membres sur 10 nous restent fidèles.

Le cercle vertueux fonctionne.



2

Les pyramides plafonnent

Notre cœur de métier repose sur une expertise rare, et c'est justement là que nous butons. La demande dépasse ce que nous pouvons livrer, et le produit s'industrialise mal en l'état.

Besoin de ressources additionnelles pour plus d'impact



3

Le moteur tourne au maximum

Une équipe resserrée porte à la fois la vente, l'accompagnement, la communauté et la gestion quotidienne. Elle a fait grandir La SMALA et elle a atteint sa limite.

L'équipe est le plafond structurel

Deux trajectoires, deux impacts

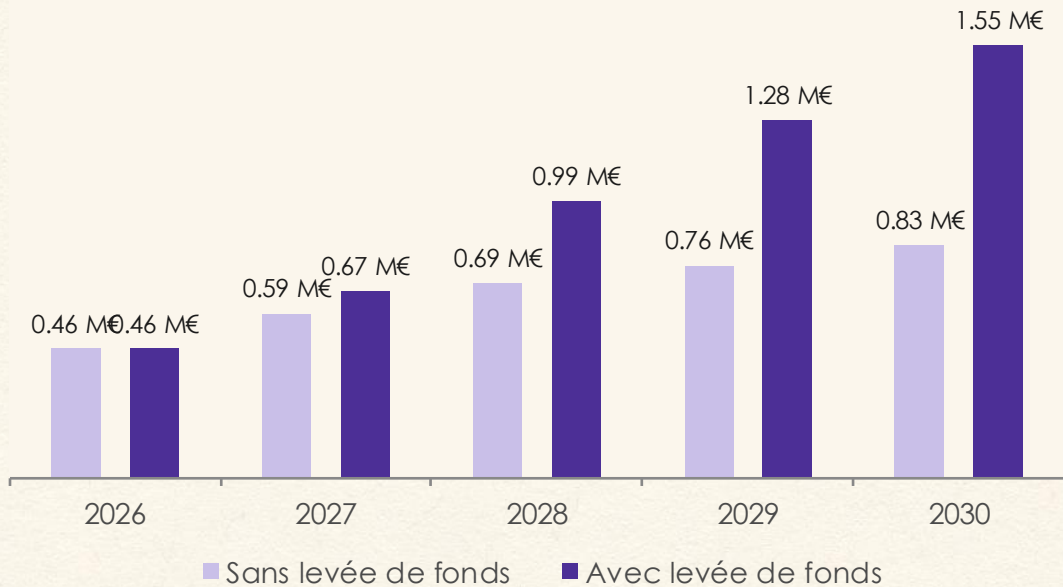
	Scénario 1 (trajectoire actuelle)	Scénario 2 (accélération)
Nouveaux membres / an*	+25	+60
Pyramides / an	20	40 à 50
Comités actifs	Progression lente	32 en 2030
Impact (PME accompagnées / an)	~100	350 à 500
Rentabilité nette	À partir de 2029-2030	Dès 2028

**Le Scénario 2 permet de démultiplier notre impact,
plus vite et plus fort.**

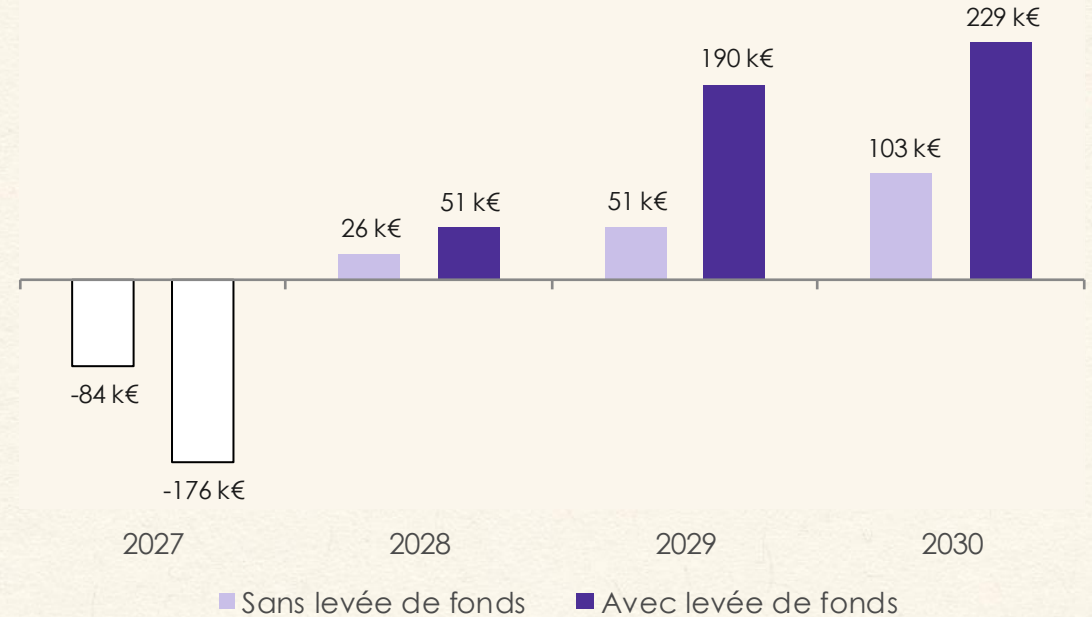
L'effet de levier de la levée de fonds

Impact du financement externe sur notre chiffre d'affaires et notre cashflow, 2026-2030

CHIFFRE D'AFFAIRES (EN M€)



CASHFLOW OPÉRATIONNEL (EN K€)



IMPACT ATTENDU

x1,9

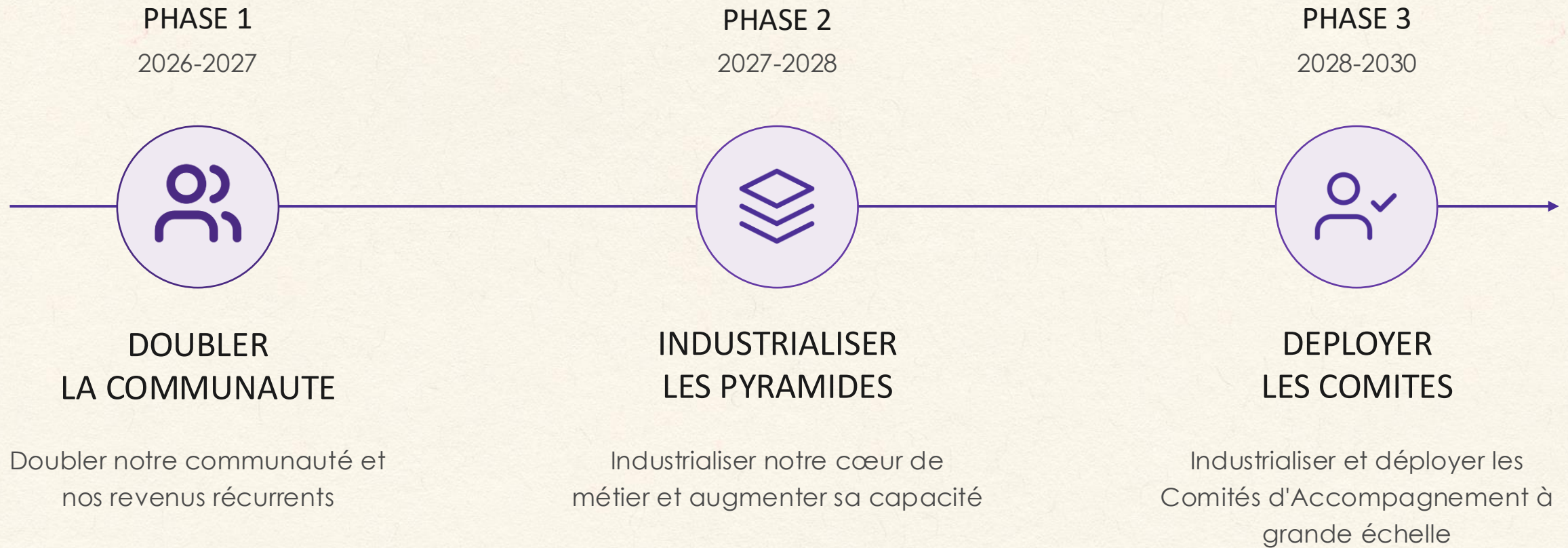
le chiffre d'affaires en 2030 grâce à la levée de fonds (1,55 M€ vs 0,83 M€ en trajectoire actuelle).

Dès 2028

le cashflow opérationnel devient positif un à deux ans plus tôt qu'en trajectoire actuelle (2029-2030).

Notre stratégie pour dépasser ce plafond

Un plan structuré pour changer d'échelle



Phase 1 : Doubler la communauté

Objectif : doubler notre communauté (80 → 200 membres)

NOS LEVIERS POUR Y ARRIVER



1. Structurer la prospection et la fidélisation : CRM performant



2. Développer le rôle d'ambassadeur et la cooptation



3. Industrialiser les événements de prospection



4. Renforcer notre visibilité dans la presse (rédactionnel ou partenariat)

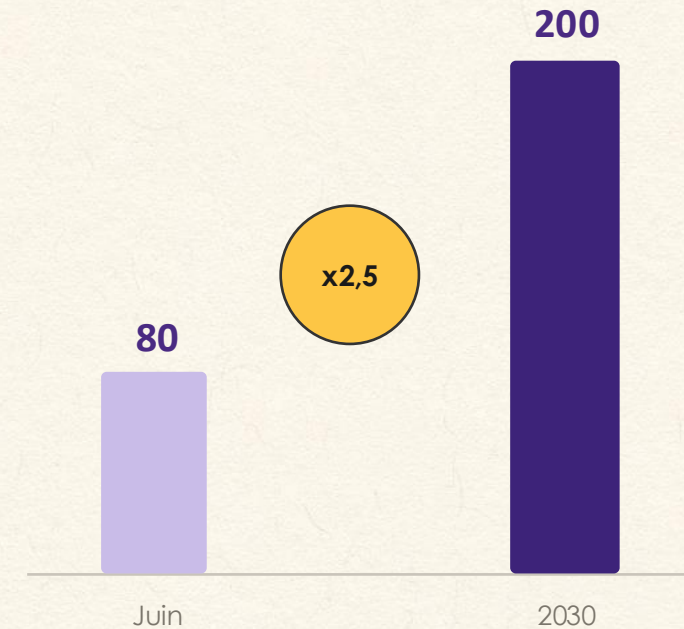


5. Développer les partenariats prescripteurs (CBC + 2)



6. Deux parrains « influenceurs », un accélérateur de notoriété

NOTRE TRAJECTOIRE



IMPACT ATTENDU



2x plus d'opportunités

Un vivier plus large pour générer des opportunités business.



Plus de revenus récurrents

Une communauté engagée et fidèle génère des revenus prévisibles.



Plus de demandes de Pyramides et Comités

Une marque plus visible et plus crédible attire plus de sollicitations.

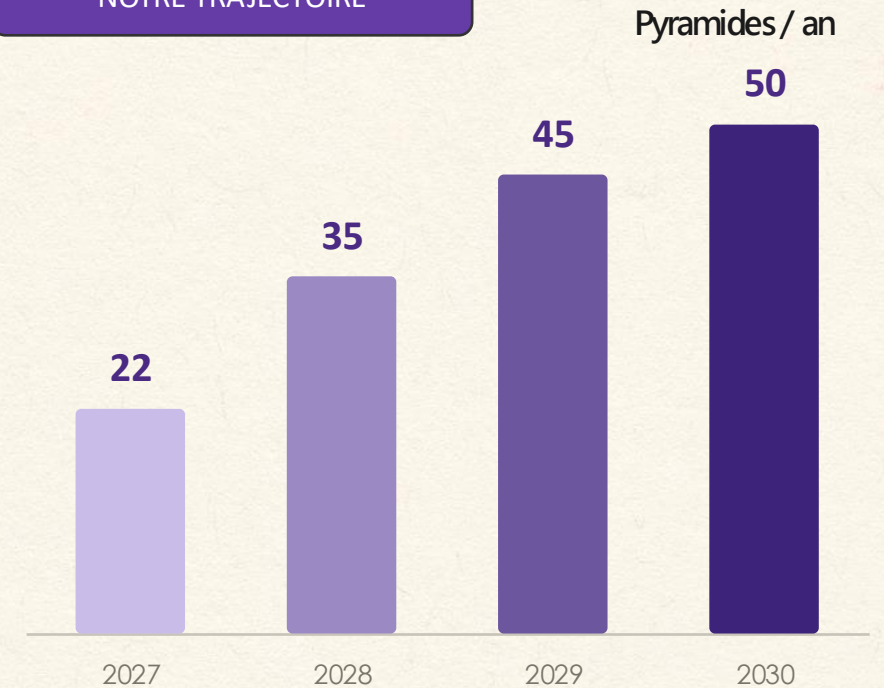
Phase 2 : Industrialiser les pyramides

Objectif : 40 à 50 Pyramides par an

NOS LEVIERS POUR Y ARRIVER

-  1. Recruter un medior (formation 9 à 12 mois)
-  2. Activer un réseau de senior freelances
-  3. Refondre l'organisation opérationnelle
-  4. Standardiser méthodologie et outils
-  5. Préserver la qualité à plus grande échelle

NOTRE TRAJECTOIRE



IMPACT ATTENDU



Capacité multipliée

Plus de pyramides livrées chaque année



Qualité préservée

Un standard tenu à l'échelle



Un modèle plus rentable

Un cœur de métier industrialisé

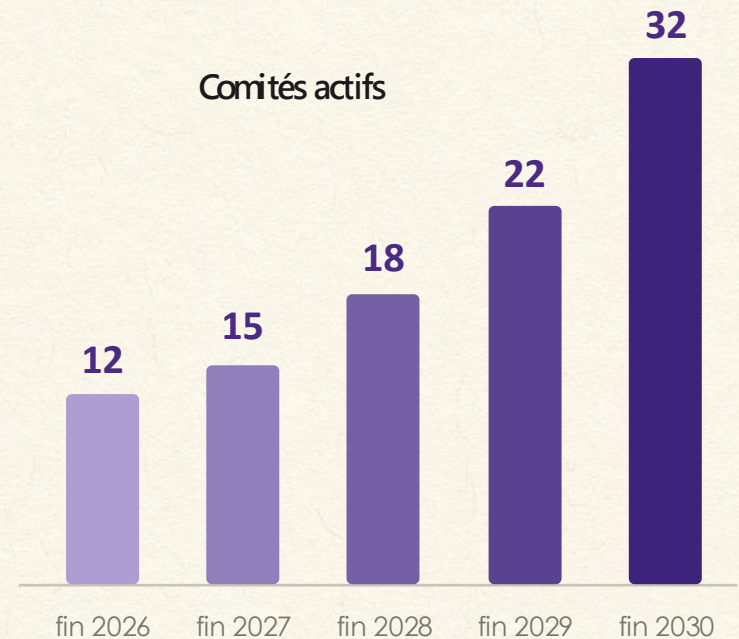
Phase 3 : Déployer les comités

Objectif : 32 Comités en 2030, une offre premium et une offre accessible

NOS LEVIERS POUR Y ARRIVER

-  1. Vendre l'offre premium pour un positionnement de qualité
-  2. Concevoir une offre plus accessible
-  3. Intégrer l'impact dans nos outils et indicateurs
-  4. Animer échange et formation pour les prestataires
-  5. Elargir le réseau de prestataires

NOTRE TRAJECTOIRE



IMPACT ATTENDU



Offre différenciante

Premium désirable et porte d'entrée accessible



Gouvernance vivante

Ces comités engageants et performants



Impact valorisé

Mesuré par des prestataires engagés

Une équipe prête à déployer les 3 phases

Complémentaire, engagée et alignée autour d'une même mission : réunir des dirigeants pour décider, agir et avoir plus d'impact.



Mathilde Remy

Vente, prospection et gestion des partenaires stratégiques



Renforcée d'un **mi-temps en commercial pour le hunting & farming**.

Outillée avec des freelances.



Sophie Joris

Direction, gouvernance partagée, gestion de la communauté et fidélisation.



Elle organise et structure **son back-office** pour soutenir la croissance et la qualité de notre accompagnement.



Noémie Laumont

Pyramide, gestion des prestations et prestataires



Elle sera rejointe par un **Senior en 2026**, un **Medior en 2027**, et une mission pour **standardiser et documenter les méthodologies**.



**UN NOUVEAU LEADERSHIP :
LES COMITÉS
D'ACCOMPAGNEMENT**

Pour soutenir notre croissance, nous avons besoin d'un nouveau leadership dédié aux comités d'accompagnement à construire.

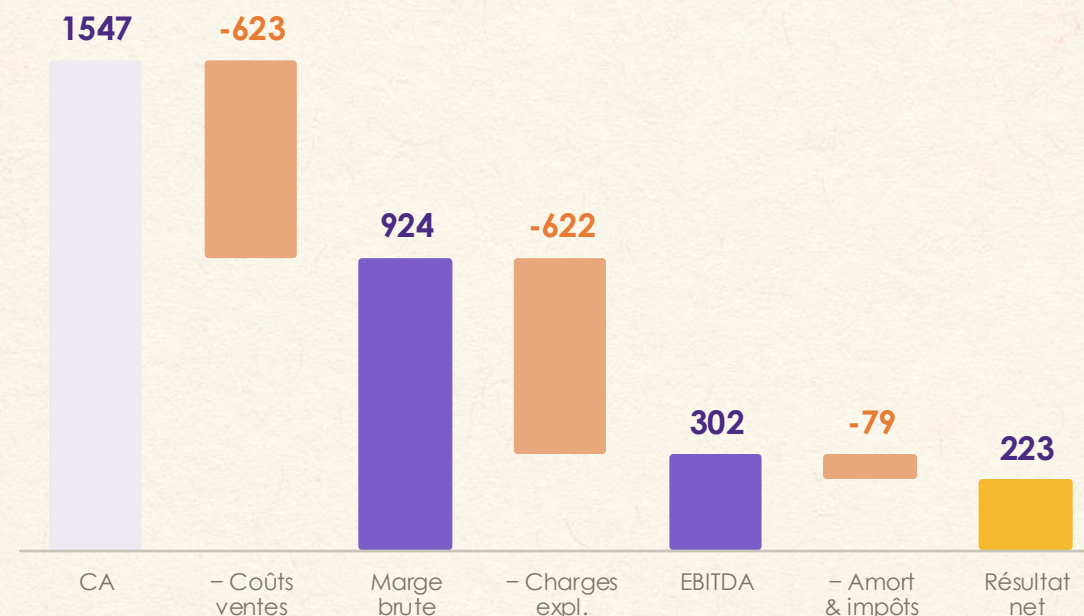


Notre trajectoire financière

Un modèle qui bascule dans le vert dès 2028 — montants en k€.

Compte de résultat (k€)	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'affaires	667	988	1 279	1 547
Coûts des ventes	-231	-367	-497	-623
Marge brute	437	622	782	924
en % du CA	65 %	63 %	61 %	60 %
Charges d'exploitation	-542	-540	-553	-622
EBITDA	-105	82	229	302
Amortissements & impôts	-21	-10	-29	-79
Résultat net	-126	72	200	223
marge nette	-19 %	7 %	16 %	14 %

Cascade 2030 (k€)



**CE QU'IL FAUT
RETENIR**



Rentable dès 2028

EBITDA positif après une année d'amorçage



Marge brute ~60 %

Un socle de revenus robuste et récurrent



Résultat net +223 k€ en 2030

Une rentabilité qui s'installe.

Nous levons 300.000 €

Pour créer de l'impact et de la valeur non-financière



Focus sur la croissance de l'impact

L'objectif est de **générer de l'impact sur les entrepreneurs et les entreprises**, objectivée par le baromètre d'impact



Un horizon de 5 ans

Un horizon d'investissement qui **soutient les 3 phases du plan** de développement



Une possibilité de dividendes

Possibilités de dividendes (plafonnés à 3%, après affectation d'une réserve sociale)



Un mécanisme de sortie

Possibilité de sortie progressive des investisseurs **dès la 5^{ème} année** (selon atteinte du plan et tests de liquidité/solvabilité)

Notre ambition 2030

“ En 2030, de 350 à 500 de dirigeants de PME auront démontré qu'il est possible de concilier performance économique, impact positif et respect du vivant.

Ensemble, ils auront ouvert la voie d'une économie plus robuste, robuste, plus durable et profondément humaine



2030



A vous de jouer

Nous levons 300.000 € — auprès de nos coopérateurs et de notre réseau proche d'abord.



Chaque ticket investi permet la transformation de 3 PME et l'accompagnement de 4 nouveaux membres



Ticket minimum

10.000 €



Ouverture des souscriptions auprès
des coopérateurs

Octobre 2026



Closing visé

31/01/2027



Déploiement

Dès 2027

The background of the entire slide is a photograph of several tipis silhouetted against a warm, orange-hued sunset sky. The tipis are of varying heights and are scattered across the horizon. The sky is filled with soft, wispy clouds, and the overall atmosphere is serene and natural.

L A S M A L A

Merci - parlons-en

Sophie Joris +32 486 47 89 79
Thomas Rulmont +32 486 86 32 16

WWW.LASMALA.BE