



SOLVING
ACADÉMIE

BY IMPULSION CONSULTING

SOLVING ACADÉMIE

Parce que tout dépend des comportements....

Développez l'art de résoudre les défis professionnels
comportementaux : devenez solver !

Rejoindre la prochaine session

Pour les

PROFESSIONNELS

de l'accompagnement managérial
qui veulent transformer leur approche
des problèmes business
liés aux comportements humains

1^{ère} école de Solving en France



La différence qui change tout pour les professionnels

DON'T COACH SOLVE



FORMATION

Vous transmettez du savoir

La formation délivre des connaissances, des outils et des méthodes. Elle enrichit la compréhension, mais ne résout pas directement les problèmes concrets de l'entreprise.

Limite : savoir $\neq$ faire

COACHING

Vous accompagnez la réflexion

Le coaching développe le potentiel individuel par le questionnement. Il stimule la prise de conscience, mais reporte la solution sur la personne coachée.

Limite : questionner $\neq$ résoudre

SOLVING

Vous résolvez le vrai problème

Le solving combine diagnostic, intelligence comportementale et plan d'action. Il produit des décisions concrètes et des résultats mesurables, immédiatement actionnables.

✓ **Résultat : problème résolu**

Marché, contexte et opportunité

Le contexte de marché

Un marché saturé en France

- Entre 100 000 et 150 000 formateurs *
- Entre 45 000 et 90 000 coachs *
- Sauf pour les solvers < 25

(*) métiers impactés négativement par l'IA

Des problèmes croissants

Des besoins nouveaux

- Les salariés adoptent des nouveaux comportements
- Le turn-over croissant engendre des difficultés dans le recrutement
- L'engagement des équipes est de plus en plus faible
- Des managers et des services RH démunis, en proie au doute

De forts impacts financiers

Des enjeux considérables

- Perte de chiffre d'affaire et de rentabilité pour les entreprises
- Qualité en baisse, accidents du travail en hausse
- Coûts élevés liés au désengagement, aux arrêts de travail et au turn-over

Synthèse : Un contexte de marché et de nouveaux besoins qui crée une opportunité professionnelle pour le marché du solving non concurrencé par l'IA

UN MANAGER DÉPASSÉ

FACE AUX NOUVEAUX COMPORTEMENTS DES SALARIÉS



DÉSINVOLTURE

Une attitude loin du sens des responsabilités



DÉSENGAGEMENT

Peu d'implication, pas d'initiative



AGRESSIVITÉ

Tensions, manque de respect, conflits



RETARD

Manque de ponctualité, désorganisation



IRRÉSPECT DES PROCESS

Règles ignorées, contournées ou oubliées



RÉSULTAT :

- Engagement en baisse
- Climat dégradé
- Performance impactée
- Coûts cachés en hausse



FATIGUE



STRESS



DÉMUNI



DÉSABUSÉ

UN QUOTIDIEN SOUS PRESSION,
UN RÔLE QUI S'ÉRODE.

UNE COLLABORATRICE ÉPUISÉE

FACE AUX NOUVEAUX COMPORTEMENTS DES MANAGERS



PRESSION CONSTANTE

Objectifs irréalistes,
urgence permanente



- Des objectifs flous et changeants
- Des deadlines irréalistes
- Aucune marge de manœuvre



MANQUE DE RECONNAISSANCE

Aucun merci, aucun retour positif



- Travail invisible
- Succès attribués à d'autres
- Aucun feedback constructif



MANQUE DE CONSIDÉRATION

Aucune écoute, aucun respect



- Avis ignorés
- Paroles blessantes ou dévalorisantes
- Aucune prise en compte de la charge réelle



INDIFFÉRENCE

Aucun soutien, aucune empathie



- Problèmes ignorés
- Aucun soutien dans les moments difficiles
- Seule face aux difficultés

RÉSULTATS :

- Épuisement physique et mental
- Perte de motivation
- Doute permanent
- Envie de tout quitter



FATIGUÉE



STRESSÉE



DÉMOTIVÉE



DÉSABUSÉE



AU BORD
DU BURN-OUT

À FORCE D'EN DONNER TOUJOURS PLUS,
ON FINIT PAR SE PERDRE SOI-MÊME.



ELLE MÉRITE PLUS
QUE LA SURVIE.

ELLE MÉRITE DU RESPECT,
DE L'ÉCOUTE ET DU SOUTIEN.

SOLVING ACADÉMIE by Impulsion Consulting



Qui est Impulsion Consulting ?

Un Groupe propriétaire fondé par Frédéric VANDEWALLE

- Existence depuis 2013, spécialisé dans les comportements (management, relations humaines et qualité de vie)
- Marques et méthodes déposées à l'INPI
- Créations innovantes et ultra-pragmatiques au sein d'un laboratoire de recherche, sur la base de l'évolution sociétale

Pourquoi une Solving Académie ?

Don't coach, solve !

- Pour certifier des professionnels de l'accompagnement
- Pour mieux aider les managers avec des solutions comportementales opérationnelles
- Pour aller plus loin que la formation et le coaching, et se différencier par l'efficacité

Comment l'intégrer ?

Sélection sur dossier

- Étape 1 : Prenez connaissance des options et tarifs
- Étape 2 : Demandez-nous un dossier d'admission et renvoyez le renseigné
- Étape 3 : Surveillez votre boîte mail afin de savoir si vous entrez dans le process de sélection

Format : Présentiel à Besançon

Certification : Attestation numérotée

Cohorte : Max. 8 participants / session

Inscription : Sélection sur dossier



*Raison d'être : changer la vie en mieux
du plus grand nombre
grâce à la transmission
de comportements vertueux*

“ Parce que nos comportements
changent vraiment nos vies... ”

BIOGRAPHIE

Concepteur de l'approche Exillance®

Auteur du livre EXILLANCE : exigence et bienveillance, le cocktail gagnant

Conférencier exclusif Exillance Tour et Exillance Live

Créateur de la Fête du Management en France

2006 – 2013

Dirigeant de FVconsulting

+ 1 200 dirigeants PME/ETI, managers intermédiaires et de proximité accompagnés en collectif ou en individuel

2013 – 2026

Fondateur du Groupe Impulsion Consulting

Accompagnement de + 130 consultants-formateurs RH au lancement et au développement de leur activité libérale

2026 – Aujourd'hui

Fondateur de la Solving Académie, 1ère école de solving en France, et d'Impulsion Solving, 1er réseau de solvers en France

VALEURS

**Exigence et bienveillance**

Équilibrer les 2 comportements majeurs du management et des relations humaines

**Empathie**

Mettre la compréhension des points de vue et des émotions au coeur de tout, sans juger

**Assertivité**

Oser affirmer des positions et des convictions quand elles sont légitimes et utiles

**Humilité**

Agir avec sérieux, sans se prendre au sérieux. Ne jamais penser valoir ni plus ni moins que les autres

**Joie de vivre, positivisme**

Sourire, voir le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide. Nous n'avons qu'une vie, pas deux

Le protocole de solving by Impulsion Consulting

1

Conscientisation



- L'accompagné doit prendre conscience des impacts de son ou de ses comportements
- Il doit percevoir les incidences, les conséquences, les repercussions
- Un check-up comportemental avec le diagnostic de la solving académie peut s'avérer parfois nécessaire

2

Solution



- Le solver lui fournit la solution comportementale
- Lui indique quoi faire, quoi dire, quand et comment le faire, quand et comment le dire grâce aux méthodes et aux outils de la Solving Académie

3

Action



- L'accompagné s'approprié la solution
- Il l'a met en oeuvre, en action
- Il reste soutenu tout au long du processus, sans jugement de valeur, sans reproche

Privé : TPE - PME - ETI - GROUPES

Public : Collectivités - Associations

Métiers : Dirigeants - Encadrants

Réalisation : Présentiel de préférence

Le process de solving IS5

5 étapes d'identification · 1 résolution



| · | · | · | · | = 5 **Identifications** → Impulsion **Solving** · 5 étapes = **IS5**

TARIFS & FORMULES

Investissez dans votre excellence professionnelle

★ RECOMMANDÉ

ESSENTIEL pour indépendants

Idéal pour démarrer

9 900

€ HT / personne

- Modules 01 - 02 - 03 (9 jours)
- Assistance 90 jours
- Attestation de certification numérotée
- Passage possible à la formule INTÉGRAL
 - à l'issue des 3 modules + 6 900 € HT
 - dans les 6 mois + 8 900 € HT

INTÉGRAL pour indépendants

Certification complète + réseau de solvers

14 900

€ HT / personne

FORMULE ESSENTIEL +

- Module 04 (3 jours)
- Intégration du réseau officiel de solvers Impulsion Solving avec licence de marque
- 0% de royalties, 0% de rétro-commissions avec seulement un abonnement forfaitaire de 390 € HT/mois incluant des sessions de formation continue

ESSENTIEL pour dirigeants-managers

En intra-entreprise

À partir de

19 900

€ HT / session

- Modules 01 - 02 - 03
- Animation sur site étudiée au cas par cas
- Suivi impact 90 jours

PROGRAMME DE CERTIFICATION ESSENTIEL

01

3 jours

Fondamentaux du Solving

- Différence entre formation, consulting, coaching et solving
- L'essentiel des problèmes issus des comportements humains
- Le comportement idéal d'exillance, équilibre de l'exigence et de la bienveillance

02

3 jours

Techniques du Solving

- Diagnostic de solving
- Techniques pour améliorer l'exigence vis-à-vis des autres et de soi-même
- Technique pour améliorer la bienveillance vis-à-vis des autres et de soi-même

03

3 jours

Mise en pratique du Solving

- Traitement de cas théoriques
- Traitement de cas pratiques
- Mise en oeuvre et validation

Format : Présentiel à Besançon

Certification : Attestation numérotée

Cohorte : Max. 8 participants / session

Inscription : Sélection sur dossier

PROGRAMME DE CERTIFICATION INTÉGRAL : ESSENTIEL +

Réservé aux indépendants

04

3 jours

Devenir expert(e) et développer votre business

- Intégration de l'IA dans l'expertise de solving
- Marketing de soi, éléments de langage, pitch,...
- Appropriation de l'offre commerciale et financière d'Impulsion Solving dont l'offre SOS Manager (abonnement avec recurrence de CA additionnel) / Plaquette + modèles de contrat fournis

Réseau de solvers

Certifié affilié "solver" (non franchisé)

- Droit d'usage marques + méthodes + diagnostic avec licence d'exploitation
- Visibilité Internet & réseaux sociaux
- Apports des clients entrants avec 0% de rétro-commission
- Fourniture adresse mail pro solving
- Formation continue / Université de printemps et d'automne / Mises à jour

Droit d'usage et d'accès

Utilisation illimitée des outils du "solver" et accès

- Droit d'usage de tous les supports et outils mis à disposition (durant tout le temps d'affiliation)
- Réunions mensuelles en distanciel
- Assistance pédagogique et commerciale, accès à la communauté des solvers via le compte WA collectif

Format : Présentiel à Besançon

Certification : Contrat de licence
(1 licence départementale par tranche
débutée de 200 000 habitants)

Engagement : 12 mois minimum avec
préavis de 3 mois en cas de départ

Inscription : Sélection sur dossier

VOTRE CHOIX EN TANT QU'INDÉPENDANT

Soit vous exercez seul(e) en optant pour la formule ESSENTIEL de la Solving Académie,
soit vous exercez affilié(e) à l'enseigne Impulsion Solving en optant pour la formule INTÉGRAL *

Avec votre licence Impulsion Solving, vous bénéficiez en plus de...

**Vous êtes certifié(e) par la Solving Académie en 9 jours + 3 jours business + IA
+ contrat de licence de marque sur votre département**

- Apport des clients entrants par l'enseigne avec 0% de rétro-commission
- Droit d'usage illimité des diagnostics, plaquettes commerciales, contrats, lettres de mission,...
- Présence sur le site Internet de la marque + agent IA
- Accès aux offres exclusives proposées par Impulsion Solving : SOS Manager[®], FOCUS Action, FULL Impact
- Adresse mail professionnelle en impulsion-solving.com
- Autorisation d'affichage commerciale de la méthode comportementale Exillance[®]
- Formation continue 2 fois par an / Mise à jour
- Assistance et compte WA partagé avec les autres membres
- Réunions mensuelles en distanciel

(*) Possibilité de migration de la formule ESSENTIEL à la formule INTÉGRALE pendant 6 mois avec facturation additionnelle

Solutions proposées aux bénéficiaires

Exillance ®

Une méthode propriétaire

- Elle résout 99% des situations
- Apprentissage central via les 4 quarts de la boussole Exillance ® (exigence et bienveillance)
- Performance opérationnelle, ambiance coopérative, enthousiasme et engagement
- Un diagnostic spécialement conçu pour le solving comportemental

Les thématiques traitées

Les sources de problèmes

- Exemplarité, tenue des engagements, passe-droits, courage, effort d'adaptation, maîtrise des émotions, gestion de l'égo
- Expression des besoins et des insatisfactions, fixation d'objectifs, pilotage d'activité, contrôle de la qualité et du respect des règles, système d'animation managériale
- Prise de soin de soi, acceptation du droit à l'erreur et de l'imperfection, hygiène émotionnelle, forme physique et mentale
- Empathie, respect, délicatesse, élégance relationnelle, rayonnement positif

Les outils exclusifs déposés

Des conceptions exclusives

- ICARE © : Adoption de la bonne posture managériale en fonction du positionnement sur l'échelle de maturité collaborative
- PICTO © : Affirmation de soi avec empathie et obtention de l'engagement
- RIRES © : Reconnaissance et considération
- FMR © : Fixation d'objectifs
- SAM © : Animation et pilotage d'activité
- SOS Manager ® : Service d'assistance fonctionnant en une fois ou sous forme d'abonnement

La méthode propriétaire socle : EXILLANCE ®

Basée sur l'ÉQUILIBRE

L'exigence vis-à-vis de soi-même

- Exemplarité
- Tenue des engagements
- Refus de passe-droits
- Courage
- Effort d'adaptation
- Maîtrise de ses émotions
- Gestion de son égo

L'exigence vis-à-vis des autres

- Expression des besoins
- Fixation d'objectifs
- Pilotage d'activité
- Contrôle et suivi



La bienveillance vis-à-vis de soi-même

- Prendre soin de soi
- Acceptation du droit à l'erreur et de l'imperfection
- Hygiène émotionnelle

La bienveillance vis-à-vis des autres

- Empathie
- Respect
- Délicatesse
- Élégance relationnelle
- Positivisme



POSTURE & EXEMPLARITÉ

RELATION & COMMUNICATION

PILOTAGE & PERFORMANCE

ENGAGEMENT & BIEN-ÊTRE

- 1 Manque d'exemplarité dans les engagements
- 2 Incohérence entre discours et actes
- 3 Impulsivité et gestion émotionnelle défaillante
- 4 Égo surdimensionné ou agité, difficulté à recevoir les feedbacks
- 5 Absence de courage managérial (évitement des sujets difficiles)

- 6 Communication floue, messages contradictoires
- 7 Incapacité à exprimer ses besoins ou insatisfactions
- 8 Manque d'empathie et de considération envers les équipes
- 9 Posture managériale inadaptée au niveau de maturité de l'équipe
- 10 Absence de reconnaissance au quotidien

- 11 Objectifs flous, non mesurables ou non partagés
- 12 Contrôle insuffisant ou trop envahissant (micro-management)
- 13 Absence d'animation régulière de l'activité
- 14 Non-respect des règles et des procédures établies
- 15 Délégation inexistante ou mal cadrée

- 16 Désengagement progressif masqué (retrait silencieux)
- 17 Négligence de son propre état de forme physique et mental
- 18 Résistance au changement et à l'effort d'adaptation
- 19 Mauvaise gestion des conflits interpersonnels
- 20 Manque de coopération et d'esprit d'équipe



Ces 20 comportements sont traités avec des solutions opérationnelles, immédiatement actionnables

ENGAGEMENT & EFFORT

RELATION & COMPORTEMENT

QUALITÉ & RÈGLES

ATTITUDE & BIEN-ÊTRE

1 Désengagement progressif, retrait silencieux

6 Conflictualité répétée avec collègues ou supérieurs

11 Non-respect des procédures et consignes établies

16 Négativisme et discours de couloir toxique

2 Refus d'effort supplémentaire ou d'adaptation

7 Mauvaise foi, déni de responsabilité systématique

12 Travail bâclé, manque de soin dans les livrables

17 Surinvestissement pathologique menant au burn-out

3 Absentéisme récurrent non justifié

8 Comportements irrespectueux ou langage inapproprié

13 Ponctualité défailante, retards répétés

18 Hypersensibilité aux feedbacks, réactions disproportionnées

4 Résistance passive aux décisions de la hiérarchie

9 Bavardages et perturbation de l'ambiance de travail

14 Utilisation détournée des outils, usage excessif du téléphone personnel

19 Dépendance excessive à la validation hiérarchique

5 Manque d'initiative et attentisme chronique

10 Manque d'empathie et égoïsme dans le collectif

15 Opacité sur l'avancement de ses missions

20 Manque de coopération et refus de partage des savoirs



Ces 20 comportements sont traités avec des solutions opérationnelles, immédiatement actionnables

DON'T COACH SOLVE



PRÉVISIONNEL ESTIMATIF D'AFFAIRE €

Pour les indépendants



01-02

ANNÉE

Lancement

- CA potentiel annuel : 60 à 120 K€
- Rentabilité brute estimée : 93%
- Ratio marketing / prestation : 50-50
- Cible potentielle sur 2 ans : 240 K€
(dont 10 à 15% d'abonnements récurrents)

03-04

ANNÉE

Développement

- CA potentiel annuel : 90 à 150 K€
- Rentabilité brute estimée : 95%
- Ratio marketing / prestation : 35-65
- Cible potentielle sur 4 ans : 540 K€
(dont 20 à 25% d'abonnements récurrents)

05-06

ANNÉE

Capitalisation

- CA potentiel annuel : 120 K€ à 180 K€
- Rentabilité brute estimée : 97%
- Ratio marketing / prestation : 20-80
- Cible potentielle sur 6 ans : 900 K€
- Cible potentielle sur 10 ans : 1,6 M€
(dont >25% d'abonnements récurrents)

Statut : EI - SASU

Paiement : Salaire - BNC - Dividendes

Locaux : Local - Coworking - Domicile

Imposition : IR - IS - Flat tax



LABORATOIRE DE RECHERCHE

Management & Relations humaines

Observer • Comprendre • Analyser • Innover

Notre laboratoire étudie les comportements et les dynamiques relationnelles pour concevoir des solutions concrètes au service des organisations et des femmes et des hommes.



RECHERCHE APPLIQUÉE



DONNÉES & ANALYSES



COMPORTEMENTS



RELATIONS HUMAINES



SOLVING COMPOSITE

RECHERCHE • COMPORTEMENTS
PERFORMANCE • BIENVEILLANCE & EXIGENCE



LA BOUSSOLE EXILLANCE

Notre équilibre au quotidien

EXIGENCE
VIS-À-VIS
DES AUTRES

Être clair, poser
un cadre, élever
les standards
ensemble.

EXIGENCE
VIS-À-VIS
DE SOI-MÊME

Se dépasser, être
fiable, tenir ses
engagements,
viser l'excellence.

BIENVEILLANCE
VIS-À-VIS
DES AUTRES

Écouter, respecter,
encourager,
faire grandir.

BIENVEILLANCE
VIS-À-VIS
DE SOI-MÊME

Se connaître, se respecter,
se recentrer, prendre
soin de soi.



RÉSULTATS & OBJECTIFS

La performance en action

Des comportements alignés
pour des résultats durables.



OBJECTIFS CLAIRS



PERFORMANCE
MESURABLE



PLAN D'ACTION
EFFICACE



RÉSULTATS DURABLES



MÉTHODES PROPRIÉTAIRES

Déposées à l'INPI sur les comportements

SAVAMIEU

Méthode propriétaire globale
pour une hygiène de vie performante

- SOMMEIL
- ALIMENTATION
- VIE SOCIALE
- ACTIVITÉ PHYSIQUE
- MANAGEMENT DU STRESS
- INSTALLATION DU POSITIF
- ÉVITEMENT DU TABAC
- UNI-DOSAGE DE L'ALCOOL

MÉTHODES
DÉPOSÉES À L'INPI
Protection de notre
propriété
intellectuelle

APPROCHES
SCIENTIFIQUES
Validées par la
recherche et
l'expérience terrain

APPLICATIONS
CONCRÈTES
Immédiatement
opérationnelles
en entreprise



LES ATTESTATIONS OFFICIELLES



SOLVING ACADÉMIE

Excellence · Exigence · Bienveillance



CERTIFICATION DE PRESTIGE

EXECUTIVE SOLVER

La SOLVING Académie certifie que



Prénom NOM



a satisfait à toutes les exigences du programme et se voit décerner la certification de

PRATICIEN(NE) CERTIFIÉ(E) EN SOLVING

Lieu

8 rue Alfred de Vigny, 25000 BESANCON

Frédéric VANDEWALLE

Président - Fondateur



Date

13 novembre 2026

N° de la certification : 2026 - SA - XXXXX

RÉSEAU PROFESSIONNEL

IMPULSION SOLVING

Excellence · Engagement · Impact

A T T E S T A T I O N
DE MEMBRE CERTIFIÉ(E) DU 1ER RÉSEAU DE SOLVERS EN FRANCE

Impulsion Consulting certifie que

Prénom NOM

est officiellement reconnu(e) en qualité de

MEMBRE EXPERT

Signature du Président - Fondateur

Frédéric VANDEWALLE

Impulsion Consulting

CERTIFICATION OFFICIELLE
DU MEMBRE

N° D'ATTESTATION

IC-2026-XXXX

DATE D'ÉMISSION

15 NOVEMBRE 2026

SPECIALITÉ

SOLVING COMPORTEMENTAL

SIGNATURE

Document exclusif - Toute réimpression est interdite

Impulsion Solving, le 1^{er} réseau de solvers en France.

Un réseau humain, local et engagé
pour résoudre vos défis concrets,
partout en France.

VOUS ÊTES...



ENTREPRISE

PME, ETI, Grand groupe,
Start-up...



COLLECTIVITÉ

Région, Département,
Commune, Interco...



ASSOCIATION

Fondation, ONG,
Réseau, Club...



**APPELÉ LA SOLVING ACADÉMIE
OU LES SOLVERS PRÈS DE CHEZ VOUS
POUR SOLLICITER LEUR SERVICE !**



DES SOLUTIONS CONCRÈTES

Des solvers pour
répondre à vos enjeux



UN RÉSEAU DE PROXIMITÉ

Des experts engagés
dans chaque territoire



UNE FORCE COLLECTIVE

L'intelligence collective
au service de l'action

IMPULSION
SOLVING



UN RÉSEAU NATIONAL
AU SERVICE DE VOS DÉFIS LOCAUX



SOLVING
ACADÉMIE



**DON'T
COACH,
SOLVE**



**DON'T
COACH,
SOLVE**



**DON'T
COACH,
SOLVE**



**DON'T
COACH,
SOLVE**



BY IMPULSION CONSULTING

SOLVING ACADÉMIE

DEMANDEZ votre dossier d'admission pour la prochaine
session sur notre site www.solving-academie.com
ou par mail à [contact@solving-académie.com](mailto:contact@solving-academie.com)

Rejoindre la prochaine session



100%
de création française





SOLVING
ACADÉMIE