

Teliosa

Mission - "on aide des gens à aider d'autres gens"

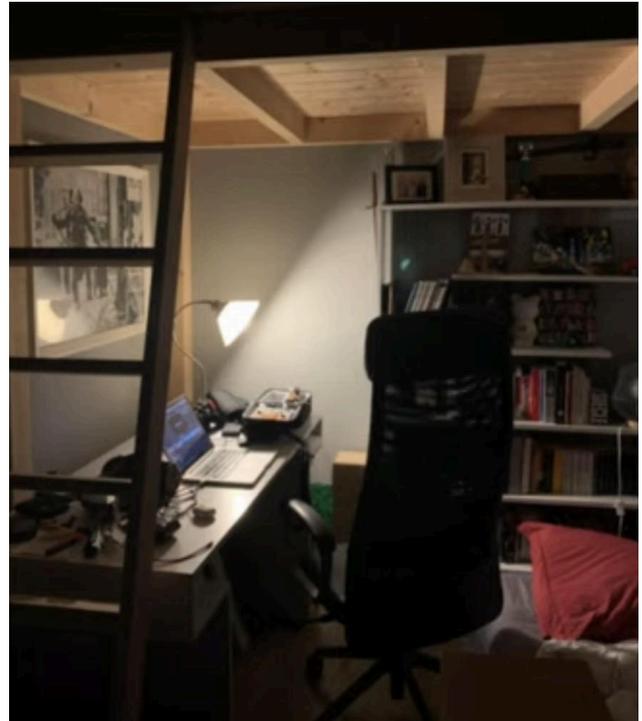
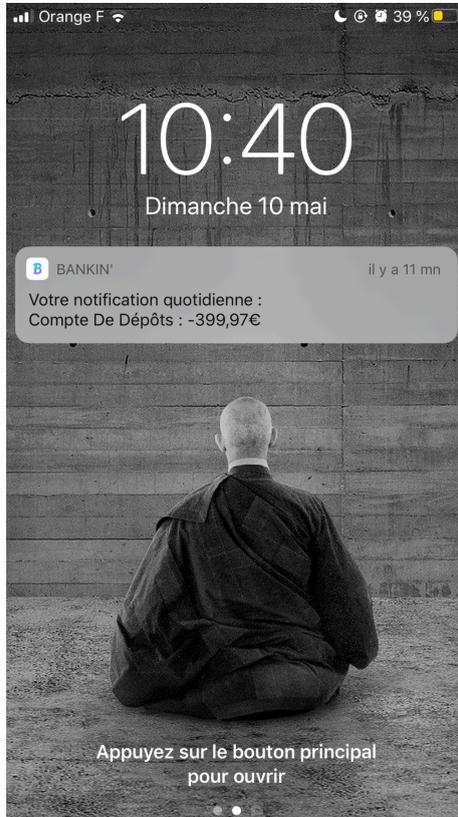
[Recording \(même document mais en vidéo ; vous pouvez écouter en x2\)](#)

Vision

- **On résout un problème, ce problème :**
 - D'un côté :
 - 615 millions de personnes souffrent de grave problème de santé mentale
 - Des personnes en grande souffrance n'arrivent pas à trouver la bonne personne pour les aider
 - D'un autre côté :
 - De plus en plus de thérapeutes, qui se lance, se sont lancé ou ont envie de se lancer mais n'osent pas, par peur de ne pas réussir à vivre de leur activité
 - Donc :
 - Des gens ont besoin d'aide
 - D'autres sont prêts à les aider
 - Mais les 2 ne se rencontrent pas
- **Qu'est-ce qu'on fait ?**
 - On aide des gens à aider d'autres gens
- **Comment on le fait ?**
 - On a créé un programme qui donne aux thérapeutes, les outils, les connaissances et l'accompagnement nécessaire pour réussir à développer leur activité en aidant des personnes qui ont besoin d'eux
- **Qui on est ?**
 - 2 frères
 - La première personne qu'on a aidé est notre mère (pendant le confinement)
 - Après avoir élevé ses 5 enfants (on est une grande famille), il fallait qu'elle reprenne son activité de psychologue (pour aider financièrement notre famille).
 - Après s'être fait arnaqué par beaucoup de personnes qui lui vendaient n'importe quoi pour faire marcher son activité, on a décidé avec Edouard de l'aider.
 - En 1 mois, on a rempli son cabinet. On a alors commencé à le faire pour une autre thérapeute, puis une autre, puis une autre ...
 - On a commencé de 0:
 - 0 produit
 - 0 fonds

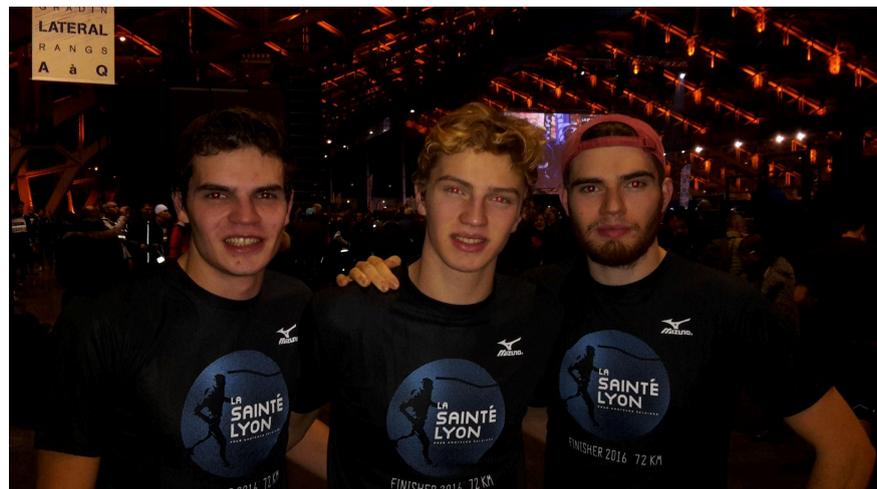
- 0 argent

- J'avais - 399,97€ sur mon compte en banque. Je dormais sur un matelas gonflable sous le lit d'Edouard.



- 26 mois plus tard, on faisait 5M€/an
- Notre caractère (mieux vous nous comprendrez, mieux vous comprendrez ce qu'on attend de vous et comment fonctionne la boîte) :
 - Quentin :
 - Avant d'être entrepreneur, j'ai travaillé en Trading et en M&A donc habitué à travailler énormément (9h - minuit tous les jours, parfois sous beaucoup de pression)
 - J'ai fait les 300 premiers sales calls (de la boîte) et ait créé le Sales Script (donc pas de bullshit à ce niveau-là)
 - 6 premier mois de la boîte, je faisais des sales calls, les ateliers du programme, la V2 du programme et le marketing (tout en même temps, seul et ça marchait très bien)
 - Création de toute la partie finance (obsédé par la data à tous les niveaux)
 - On a craqué les codes les uns après les autres
 - Athlète (dépassement de soi) : marathons, 100kms de l'UTMB (25h de course)

- Edouard (le magicien) :
 - Comme Quentin mais en mieux
 - Faire 100k€/mois à 20 ans, y'a pas grand chose à rajouter ...
 - Brutalité opérationnelle (aime que ça aille très vite) et culture de la gagne
 - Sales, Sales Manager, Ad guy, Media Buyer, Tech Guys, etc.
 - T-shaped, jack of all trades : très forts dans pleins de domaines différentes
 - A très longtemps tenu tous les records Sales de la boîte (records sont tombés par prix plus cher aujourd'hui)
 - Anecdote: avait pris un job pour financer nos Ads les premiers mois (all-in)
 - Athlète (dépassement de soi) : a couru à 16 ans une des courses les plus difficiles de France (relié Saint Etienne à Lyon, en plein hiver, la nuit, à un des moments les plus froids de l'année) → trop jeune pour la faire donc a couru sous le nom de notre père



- **Où on en est ?**
 - 1667 thérapeutes accompagnés en Europe, 67 aux Etats-Unis
- **Le futur qu'on veut créer ?**
 - Un monde où trouver la bonne personne pour se faire aider est aussi simple que de commander un uber
- **La prochaine étape ?**
 - Construire notre dream team pour aider encore plus de personnes.
 - Si tu veux changer le futur de la santé mentale, c'est par ici

Notre Culture

- **Qu'est-ce que la culture ?**
 - "Culture eats strategy for breakfast"
 - C'est ce que les gens font quand personne ne regarde
 - La réalité, pas la perception
 - On ne peut pas "faker" la culture
 - Une façon commune de faire les choses avec passion
 - Vos choix, vos mots, votre style de vie, votre façon d'écrire un mail, d'embaucher, de travailler sur un projet

- **Pourquoi c'est important ?**
 - "Don't fuck up the culture" - Peter Thiel (fondateur de paypal, premier investisseur dans Airbnb - conseil qu'il a donné à Brian Chesky)
 - Quand la culture est forte, on peut faire confiance aux autres, savoir qu'ils vont faire la bonne chose
 - Les personnes peuvent être indépendantes et autonomes, elles peuvent avoir l'esprit d'entreprendre, et s'il y a cet esprit, alors on pourra aller au niveau supérieur
 - Plus la culture est forte, moins on a besoin de process
 - Les meilleures équipes du monde n'ont pas besoin de beaucoup de processus parce qu'il y a une confiance forte
 - Quand la culture est faible, vous avez besoin de process, de règles précises, etc.
 - La culture est notre meilleure arme contre l'entropie (déclin progressif vers le chaos, ex : "business cycle" est en fait de l'entropie)
 - Comme sur un bateau, on doit tous ramer dans la même direction, être synchro. C'est facile à faire quand on est 6, plus difficile quand on scale (et encore plus dur quand on en remote) mais c'est possible
 - Notre culture est un "travail en cours". On essaie de l'affiner au fur et à mesure qu'on apprend

- **La culture commence par des valeurs (inspired by Apple, Tesla, SpaceX, Amazon) :**
 - Extreme ownership - the result is the result
 - Si ça marche, c'est grâce à toi, si ça marche pas, c'est à cause de toi
 - Ne remet jamais la faute sur quelqu'un d'autre à part sur toi, prends l'entière responsabilité
 - Il n'y a que le résultat qui compte. Ne nous dit pas ce que tu vas faire, montre nous ce que tu as fait. Donne le meilleur (et plus s'il faut) pour faire marcher ce que tu dois faire marcher
 - Réfléchis et pense comme un "business owner" - si c'était ma boîte, qu'est-ce que je ferais ?
 - Ramasse ce qui traîne par terre. Dans certaines sociétés, les gens font comme s'il n'avait pas vu et attendent que quelqu'un d'autre ramasse. Ici, vous vous baissez et vous ramassez ce qui traîne (comme vous le feriez

- chez vous). C'est une métaphore pour vous dire de vous occuper des problèmes, petits et grands et de ne jamais vous dire : "c'est le job de quelqu'un d'autre"
- Agissez dans le meilleur intérêt de Teliosa, faites ce qu'il y a de mieux pour Teliosa et tout le reste suivra
 - On vous donne beaucoup de liberté pour que ça crée en vous un sens de responsabilité, "d'accountabilité", d'autodiscipline qui vous pousse à faire du bon travail
 - On veut une boîte de personnes accountable, autodisciplinés, qui trouvent et réparent des problèmes sans qu'on ait besoin de leur dire
 - Utilisez votre propre jugement
 - Séparez intelligemment ce qui doit être bien fait maintenant de ce qui peut être amélioré plus tard
- *Example d'extreme ownership :*
 - Edouard et Quentin : lancement d'Ascension. De la création aux premières ventes, il y a eu 2 semaines. Recherche et création de l'offre, écriture de la VSL, création du funnel, (même editing de la vidéo) jusqu'au premier Sales calls. J'ai pris l'extrême ownership de ce projet (début à la fin). Résultat : 0 à 90K€ en 2 semaines → ligne de produit la plus profitable
 - Team : "On s'en fou que le job, il soit dur ou pas, il doit être fait, c'est tout" - Fabien (Sales)
 - Outside : Jocko Willink et son navy seal mindset
- *Good :*
 - Fais toujours ses projections, à jour de toutes ses tâches, ne manque jamais les reports à faire, "above and beyond" mentality on all KPI's
- *Bad :*
 - Parfois manque ses projections, ne fini pas toujours ses tâches, manque parfois les EOD's
- Simple - less is more
 - Pour qu'une voiture de Formule 1 aille plus vite, on enlève des choses (on en rajoute pas)
 - Supprimer des choses en trop, ça marche toujours mieux et c'est plus facile pour améliorer les performances
 - Simplicity scales, complexity fails. Kill complexity at all times
 - Make things simpler
 - Faire les bases, encore et toujours, partout, tout le temps
 - Not new, just better. Do less, better
 - Faire une chose à la fois mais la faire très bien, parce que si ça vaut le coup de le faire, ça vaut le coup de le faire bien
 - Multiplier par 3, pas par 10
 - Ne pas réinventer la roue - tous les problèmes ont déjà été résolus, faut juste trouver la solution

- 80 / 20 - être laser focus et trouver les petits inputs qui ont des gros outputs
- *Exemple de "simple"*:
 - Edouard & Quentin : on faisait 100k€/mois à juste 2, avec seulement 1 funnel & 1 produit
 - Outside : Elon Musk rachète twitter, vire 80% des gens et ça marche mieux qu'avant



- *Good* :
 - Prends bien le feedback et l'applique immédiatement. Hungry. Positive attitude. Confiant. Bonne relation avec les autres team members. Apporte des solutions aux problèmes. Créateur de culture. High energy pendant les meetings, partage les win. Excité.
- *Bad* :
 - Mauvaise attitude, implémente le feedback lentement, a du mal avec le stress et la pression, victim / negative mentality, prend mal le feedback, un air de "je sais tout", passif
- Extra mile - always do one more
 - Travaillez dur et intelligemment - faire les choses bien et vite
 - Donnez et faites plus que ce que les gens attendent (un call en plus, un email en plus, etc.)
 - Pro athlete mentality : savoir prendre soin de soi, ne pas travailler jusqu'au moment du burn-out, c'est un marathon pas un sprint. Être adulte et prendre du time-off, prendre soin de sa santé, bien dormir, ne pas être fatigué
 - Vous êtes la hache, il faut aiguïser la hache
 - La pression, c'est ce qui crée des diamants, ça évacue toutes les faiblesses. Les épées sont forgées dans le feu
 - Fast is better than slow. Success loves speed
 - Des petits détails peuvent créer des grands changements. Chercher les asymetries. Pas 1x unit input/1x unit output, mais 1x unit input/10x-100x output (exemple : viral content, ads, etc.)

- Etre fanatical and obsessed sur ce que vous faites (attention to details)
- *Example :*
 - Edouard et Quentin :
 - Une semaine de focus intense sur 1 pub (meilleure pub qu'on ait créé, millions de vues, millions d'euros)
 - Funnel fait en 1 semaine (3 ans plus tard, on n'a toujours pas réussi à le battre)
 - Lancement des US : 1 semaine (end to end, quelques semaines pour obtenir la première vente)



- Team :
 - Reprise de l'admin par Simon quand team member nous a quitté → ça jump
 - Matthias : copywriter, media-buyer (peut-être vendeur)
 - Camille qui reprend les US
- Outside :
 - Le 9 août 1968, NASA décide que Apollo 8 devrait aller sur la lune. Elle se pose sur la lune 134 jours plus tard (le 21 décembre 1968).
- *Good :*
 - Répond rapidement, ponctuel, présent et engagé pendant les team meeting, peut être utilisé comme un point de référence pour savoir dans quelle direction la team doit aller et les initiatives dont on a parlé pendant les team meetings
- *Bad :*
 - Met du temps à répondre aux membres de la team, besoin qu'on lui répète ce qui a été dit pendant les meetings
- The best - first is first, second is nothing
 - Ici, on gagne. On fait des choses que les autres n'arrivent pas à faire.
 - All in or go home - y'a pas de plan B
 - Si c'est pas l'excellence alors quoi ? Si pas maintenant, alors quand ?
 - Commencez par soi-même : excellence personnelle
 - Etre "strong" pour que les personnes de la team puissent compter sur sur lui / elle

- Never settle for anything less than personal excellence & continual self-improvement
- Great is not good enough
- Etre consistant - c'est bien d'être bon pendant quelques semaines / mois mais l'excellence est dans la consistance (restez au top, être bon encore et encore)
- Positive attitude at all times - inspirer les autres avec votre drive, l'excellence, le partage des victoires, le fait de ne jamais lâcher. Prenez du temps pour aider vos collègues.
- On ne tolère pas la médiocrité
- *Example :*
 - Edouard et Quentin : de inconnu à "meilleur" infopreneur en 3 ans (même plus fort que certains fondateurs de licornes - entreprises valorisés 1 milliard)
 - Team : la consistance de Fabien en Sales
 - Outside : chez Apple, même l'intérieur des produits (qu'on ne verra jamais) est beau
- *Good :*
 - Etre à l'heure dans chaque call. Cleaner son pipe tous les jours, mettre les notes dans les calls du CRM, etc.
 - Si vous ne faites pas ses choses, même si vous êtes le meilleur, vous pouvez être viré
 - Constamment venir avec des solutions prêtes à être déployés, "hungry" pour dépasser les attentes et les KPIs
 - On regarde à quel point vos bonnes idées sont bonnes (pas à quel point vos mauvaises idées sont mauvaises)
- *Bad :*
 - Fais le minimum, show up avec une énergie basse → c'est juste un job
- Strong people - we need strong leader → strong leaders don't complain
 - *Example :*
 - Fabien et ses problèmes perso → never complain
 - Isma et ses problèmes perso → never complain

Notre team - une dream team en devenir:

- On s'inspire des meilleures équipes de tous les temps :
 - Fondateurs des USA, ceux qui ont écrit la constitution (Benjamin Franklin, Georges Washington, Thomas Jefferson, etc.)
 - "Ce dont je suis le plus fier chez Apple : avoir créé une équipe de gens très talentueux" - Steve Jobs (inspired by Oppenheimer)
 - The beatles - "keep their negative bias in check"
- On est une high performance team, pas une famille :

- Dans une dream team, tout le monde se pousse pour être le meilleur possible, on veut que toute la team performe et on fait ce qui est bien pour elle
- Dream teams are about performance, not seniority
- On veut s'assurer que chaque joueur est excellent dans sa position et joue de façon efficace avec les autres
- On embauche, développe et "cut" intelligemment pour avoir des stars à chaque endroit
- Les dream teams ne sont pas faites pour tout le monde. Ca marche bien pour les personnes qui valorisent l'excellence (pas les autres)
- Ici, on gagne

- On veut :
 - An amazing team that does great things together, who are adults, professional and want to tackle a big challenge together.
 - Ils savent où ils vont et sont prêts à tout pour y arriver
 - T shaped people : très bon dans pleins de choses différentes mais excellentes dans un domaine

- A players, stars and superstars:
 - A player (very good):
 - fait très bien son job
 - self motivated, self aware, self disciplined, self improving
 - N'attend pas qu'on lui dise quoi faire
 - Ne se dit jamais "ce n'est pas mon job"
 - Ramasse ce qui traîne par terre
 - Se comporte comme un "owner"

 - Star (10x better than the A player):
 - A players qui en plus prennent des initiatives et dépassent les attentes

 - Superstar (10x better than the star):
 - Peuvent drive (ou unlocker) du revenu / de la croissance sans qu'on leur donne d'indications (ou même d'encouragements)
 - Embaucher, entraîner et manager des stars
 - Peut trouver et résoudre un problème, du début à la fin, sans même qu'on soit au courant (et le résolve même mieux que nous)
 - Haut niveau de self-awareness : peut échouer, reflect et s'améliorer sans vous

- **Pourquoi une dream team ?**
 - Si vous construisez une organisation faite de "high performers", vous pouvez éliminer la majorité des contrôles, plus la densité de talent est grande, plus la liberté que vous pouvez donner est grande

- **Tout ça pour rendre le monde un peu meilleur et faire avancer les choses dans le bon sens :**

- Être dans une dream team, c'est rare. Ici vous allez travailler avec des gens très talentueux, pour résoudre un problème plus grand que vous et qui rend le monde meilleur.
- You have one shot, one opportunity. Don't let it slip.

- **1 image vaut 1000 mots : l'histoire exceptionnelle de Lara et son mari**

C'est l'histoire d'une femme dont le mari est entre la vie et la mort.

Il est atteint de rectocolite.

Une maladie cousine de la maladie de Crohn (mais avec du sang en plus).

C'est grave et dur à traiter.

Être atteint de cette maladie, c'est aller 15 fois par jour aux toilettes. C'est être gavé d'immunosuppresseurs. C'est ne plus avoir de vie.

Son mari est à l'hôpital depuis 14 mois.

Il a perdu 33 kilos. Il est nourri artificiellement. Il lui reste 1 mois à vivre.

Sa femme est anthropologue.

Elle décide de le sauver.

Elle aborde cette maladie comme un spécimen qu'elle doit étudier.

Elle devient spécialiste du côlon.

Elle trouve un angle que les médecins n'avaient pas vu.

Elle met au point un protocole.

La magie opère.

Le protocole fonctionne et sauve son mari.

Aujourd'hui il va bien et vit sans traitement.

C'est déjà en soi exceptionnel de réussir à faire ça.

Mais attendez la suite.

Les médecins sont étonnés et décident de lui envoyer d'autres cas.

Elle teste son protocole sur eux et ça marche bien.

De là naît pour Lara son envie d'aider d'autres personnes.

Elle veut donc lancer son activité.

Elle essaie seule mais n'y arrive pas.

Elle a l'impression d'avoir tout essayé mais ça ne marche pas.

Elle est au bout du rouleau et ne sait plus quoi faire.

Très croyante, elle s'en remet à Dieu.

Elle prie.

Elle lui demande de lui envoyer un signe.

Le lendemain, elle tombe sur notre pub.

Elle prend ça comme une grâce et décide de rejoindre l'académie.

Rapidement, ça marche bien pour elle mais elle en veut plus.

Avec son mari, ils rejoignent Ascension (notre mastermind).

Pour pouvoir aider plus de monde.

Pour apprendre à passer du hors ligne au en ligne. Pour apprendre à passer du coaching individuel au coaching collectif.

Le premier mois, ils font 38 000€.

Le deuxième mois, ils font 45 000€.

De leur propre mots, ils ont du mal à réaliser que c'est vraiment leur argent qui est sur leur compte en banque.

Evidemment, on est très content de leur réussite financière.

Mais au-delà de ça, on est encore plus heureux de ce qu'ils font.

Les personnes qu'ils aident, ce sont des personnes qui depuis 15 ans souffrent atrocement.

Qui parfois doivent vivre avec les poches de leurs selles à l'extérieur.

Mais qui grâce à Lara et son mari retrouvent une vie normale.

Alors si ces personnes vont mieux aujourd'hui, c'est grâce à Lara et son mari.

Mais si Lara et son mari ont réussi à créer un programme qui marche aussi bien, c'est un peu grâce à nous.

S'ils ont réussi à mettre en avant le bon message, à trouver les bons mots pour convaincre des gens (qui souffrent le martyr) de les rejoindre, c'est un peu grâce à nous.

Pas grâce à Edouard et moi mais grâce à toute la team.

La personne qui a écrit la pub, celui qui l'a monté, celui qui s'est assuré que tous les mails partent bien, celui qui a fait rentrer Lara dans le programme, celui qui s'assure tous les jours qu'il n'y a pas de grains de sable dans la machine.

Les personnes que Lara et son mari aident, ce sont des personnes pour lesquelles la médecine a abandonné.

Sans des personnes comme Lara, elles sont sans solution.

Des Lara, il y en a beaucoup dans notre programme.

Il y a des Clément (qui aident les personnes tellement angoissées qu'elles ne peuvent plus sortir de chez elles) des Séverine, des Claire, etc.

Et si on continue de bien faire notre travail, il y en aura de plus en plus.

Et c'est comme ça que, une personne à la fois, on change le monde.

Qu'on fait avancer l'humanité dans le bon sens.

[Le testimonial en vidéo de Lara](#)

- *Nota Bene* :
 - Pour faire signer Lara dans Ascension, ça a été des mois de follow-up
 - Ils ont fait un prêt pour rentrer mais c'est "la meilleure décision qu'ils aient pris de leur vie" (pour reprendre leurs mots) donc n'ayez jamais peur de pousser
 - Lara, elle a fait 83 000€ et pourtant je l'ai jamais vu en call (pour dire la puissance du programme où les gens sans nous parler peuvent réussir)
 - Y'a certaines personnes, on a pas de nouvelles mais ça ne veut pas dire qu'ils ne réussissent pas
 - Lara elle est suisse donc on est vraiment partout
 - Ils ont eu tout ces résultats en faisant à peine 30% du programme
 - La mari de Lara close à 90%, il est musicien à la base (talent comes from everywhere)
 - Pour aider leurs patients sur le côté émotionnel, ils ont repris le semaine mindset d'Ascension (it makes me proud)

- La maladie ne fait que gagner du terrain, les choses s'empirent donc plus vite on arrive à être meilleur, plus vite on pourra aider d'autres Lara qui pourront aider d'autres personnes (#nopressure)

Pour conclure

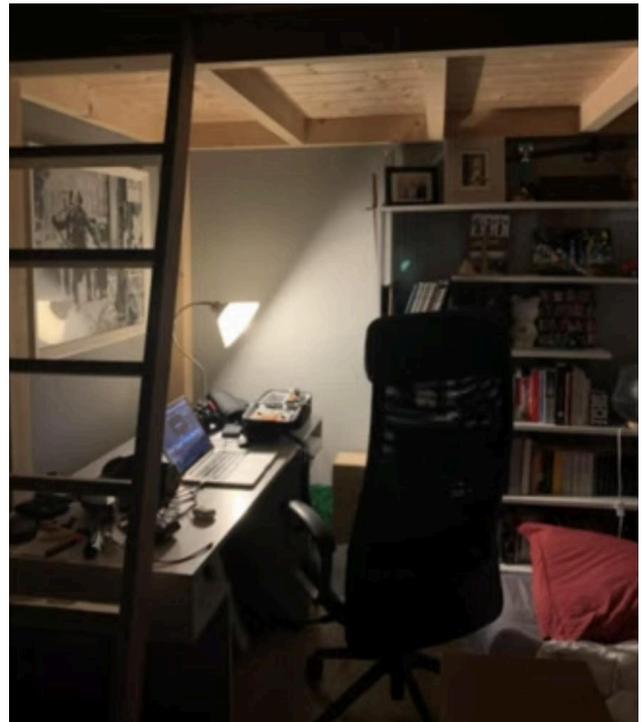
- Gardez en tête, que quand vous écrivez un mail, une pub, montez une vidéo, réglez un problème tech, s'assurez que toute la machine est bien huilée, vous participez au changement de vie de plusieurs personnes :
 - Le thérapeute qui nous a rejoint
 - Tous ses futurs patients
- Si cette personne qui était entre la vie et la mort, s'en est sorti aujourd'hui, c'est un peu grâce à nous

Teliosa

Mission - "we help people, help other people, one people at a time"

Vision

- **We solve a problem, one problem :**
 - On the one hand :
 - 615 millions people suffer from mental health issues
 - People in great distress can't find the right person to help them
 - On the other one :
 - More and more therapists are starting out, have started out or want to start out but don't dare, for fear of not being able to make a living from their activity
 - So :
 - People need help
 - Other are ready to help them
 - But both don't meet
- **What do we do ?**
 - We help people help other people
- **How do we do it ?**
 - We've created a program that gives therapists the tools, knowledge and support they need to succeed
- **Who are we ?**
 - 2 brothers
 - The first person we helped was our mother (during the lockdown)
 - After bringing up her 5 children (we're a big family), she had to go back to work as a psychologist (to help our family financially)
 - After being ripped off by a lot of people selling her anything to get her private practice going, Edouard and I decided to help her
 - Within 1 month, we filled her practice. We then started to do the same for another therapist, then another, then another...
 - We started from 0 :
 - 0 product
 - 0 fund
 - 0 money
 - I had - €399.97 in my bank account. I was sleeping on an air mattress under Edouard's bed.



- 26 months later, we were doing 5M€/an
- Our character (the better you understand us, the better you will understand what we understand from you and how the company works) :
 - Quentin :
 - Before being an entrepreneur, I worked in Trading & M&A so I am used to work a lot (9h - midnight, every day, sometimes under a lot of your pressure)
 - Did the first 300 sales calls and created the Sales Script
 - 6 first months of the company, I was doing the Sales Calls, Coaching clients, building the V2 of the program and also the marketing (all of this at the same time, alone, and it was working really well)
 - Created all the finance system (obsessed with Data)
 - Athlete (“above and beyond mentality”) : ran marathons, 100kms UTMB (25h of running in the mountains, day and night)
 - Ed (the magician) :
 - Like Quentin but better
 - Doing 100k€/month at 20, not a lot of things to add ...
 - Brutalité opérationnelle (aime que ça aille très vite) et culture de la gagne
 - Sales, Sales Manager, Ad guy, Media Buyer, Tech Guys, etc.

- T-shaped, jack of all trades : very good in a lot of different fields
- Hold all the sales records of the company for a long time
- Anecdote : had to took a job to finance the cost of our ads to launch the company (all-in)
- Athlete : at 16, ran of the hardest race in France (going from Saint Etienne to Lyon, during of one the coldest night in winter)
→ too young so had to run under the name of my father



- **Where are we at ?**
 - 1667 therapists helped in Europe, 67 in the US
- **The future we want to create ?**
 - A world in which finding the right person to help us is as easy as ordering an uber
- **The next step ?**
 - Building our dream team to help even more people
 - If you want to change the future of mental healthcare, you are at the right place

Our Culture

- **What is culture ?**
 - Culture eats strategy for breakfast
 - It is what people do when nobody is looking
 - Reality not perception

- Culture can't be faked
- A shared way of doing something with passion
- Your choices, your words, your lifestyle, the way you hire, write an email, work on a project

- **Why is it important ?**
 - "Don't fuck up the culture" - Peter Thiel (Creator of paypal, first investor in Airbnb - advice he gave to Brian Chesky, CEO)
 - When the culture is strong, you can trust everyone to do the right thing
 - People can be independent and autonomous. They can be entrepreneurial. And if we have a company that is entrepreneurial in spirit, we will be able to take our company to the next level
 - The stronger the culture, the less corporate process we need
 - The best teams (or tribes) in the world, don't require much process, because there is a strong trust and culture
 - When the culture is weak, you need an abundance of heavy, precise rules and processes
 - Culture is the greatest weapon against entropy (gradual decline into disorder ; ex : "business cycle" is in fact entropy)
 - Like a ship, we need to all row in the same direction, in sync. Easy to do when you are 6, harder when you scale (even more when it is remotely) but possible
 - Our culture is a work in progress. We try to refine it as we learn more

- **Culture starts with values (inspired by Apple, Tesla, SpaceX, Amazon) :**
 - Extreme ownership - the result is the result
 - If it works, it is thanks to you, if not, it is because of you
 - Never blame someone else but you, take full responsibility for it
 - We only care about the result. Don't tell me, just show me. Give your best (and more if needed) to just make it work
 - Think and act like a business owner - if it was my company, what would I do ?
 - Pick up the trash on the floor. At some companies, people ignore the trash on the floor, leaving it for someone else to pick up. Here you lean down and pick it up (like you would do at home). It is a metaphor to take care of problems, small and large and never think : "this is someone else job"
 - Act in Teliosa best interest, we want our team to do what is best for the company (if you do that, everything else will follow)
 - We give you a lot of freedom to generate a sense of responsibility, accountability and self-discipline that drives us to do great work
 - We want a company of self disciplined, accountable people who discover and fix issues without being told to do so
 - Exercise your own judgment
 - Smartly separate what must be done well now and what can be improved later

 - *Example of extreme ownership :*

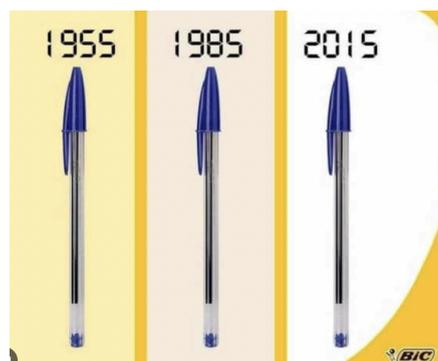
- Edouard et Quentin : Launch of Ascension - from the creation to the first sales : 2 weeks. Research, creation of the offer, VSL writing, Funnel creation, Editing of the video, up to the first sales calls. I took the extreme ownership of this project (end to end).
Result : 0 to 90K€ in 2 weeks
- Team : "I don't care if the work is hard or not, it needs to be done, that's all" - Fabien
- Outside : Jocko Willink and his navy seal mindset

- *Good :*
 - Always hits projections and always completes the tasks that are asked of them, never misses on reports, above and beyond mentality on all KPI's

- *Bad :*
 - Sometimes misses projections, does not always complete his tasks / responsibilities. Occasionally misses EOD's

- Simple - less is more
 - To make a Formula 1 car go faster, you delete some parts
 - Make the boat go faster by cutting waste - cutting waste always works and is easier than increasing performance
 - Simplicity scales, complexity fails. Kill complexity at all times
 - Make things simpler
 - Just keep doing the basics again & again, everywhere, everytime
 - Not new, just better. Do less, better
 - Do 1 thing at a time but do it really, really well because if it is worth doing, it is worth doing well
 - Multiply by 3, not by 10
 - Don't reinvent the wheel - all problems have already been solved, just find the solution
 - 80 / 20 - be laser focus and find the small input that have big output

- *Example of "simple" :*
 - Edouard & Quentin : we were doing 100k/month at only 2 (Edouard and me), with only 1 funnel & 1 product
 - Outside : Elon Musk buys twitter, fires 80% of the people and it works better now



- *Good :*
 - Receives feedback well and apply immediately. Hungry. Positive attitude. Confident. Good relationship with other team members. Bring solutions to problems consistently. Culture creator. High energy on meetings, share client wins. Excited.
- *Bad :*
 - Bad attitude, implement feedback slowly, struggle with stress or pressure, negative / victim mentality, take feedback harshly, know it all energy, passive
- Extra mile - always do one more
 - Work hard and smart - get things done well and quickly
 - Give and do more than what people expect (one more calls, one more emails, etc)
 - Pro athlete mentality : know how to take care of themselves, don't work until you get burned out, it is a marathon, not a sprint. Be an adult and take time off, take care of your health, get good sleep, don't show up tired. You are the axe, sharpen the axe.
 - Pressure creates diamond, it evacuates all weaknesses. Swords are forged in fire.
 - Fast is better than slow. Success loves speed
 - Small details create big changes. Look for asymmetry - Not 1x unit input/1x unit output, but 1x unit input/10x-100x output
 - Be fanatical and obsessed about what you do (attention to details)
- *Examples of "extra mile" :*
 - Edouard and Quentin :
 - One week of intense focus on 1 Ad (best ad we ever created, millions of views, millions of euros)
 - Funnel made in 1 week (3 years later, still did not manage to beat it)
 - Launch of the US : 1 week (end to end : a few weeks to get the first sale)



- Team :
 - Simon taking the admin job → you need to jump
 - Matthias : copywriter, media-buyer (maybe closer)
 - Camille taking over the US

- Outside :
 - On August 9, 1968, NASA decided that Apollo 8 should go to the moon. It landed on the moon 134 days later (December 21, 1968)

- *Good* :
 - Responds fast, punctual, fully present and engaged on team meetings, can be used as a point of reference for what direction the team is moving and what initiatives were spoken about on team meetings

- *Bad* :
 - Slow to respond to the team, often needs to be retold items that were covered in team meetings

- The best - first is first, second is nothing
 - Here we win. We do things that others don't manage to do
 - All in or go home - there is no plan B
 - If not excellence then what ? If not now then when ?
 - Begin with yourself : personal excellence
 - Demonstrate strong performances so colleagues can rely upon you
 - Never settle for anything less than personal excellence & continual self-improvement
 - Great is not good enough
 - Be consistent - it is nice to be great for a few months but excellence is in the consistency (staying on top, being good again & again)
 - Positive attitude at all times - inspire others with your drive for excellence, celebrate your wins, don't give up. Make time to help your colleagues
 - We don't tolerate mediocrity

 - *Example* :
 - Edouard & Quentin : unknown to the best "infopreneur" in 3 years (even better than some unicorn founders)
 - Team : consistency of Fabien in Sales
 - Outside : at Apple, even the inside of the products (that we will never see) is beautiful

 - *Good* :
 - Show up on time to every single call. Clean up your pipelines every single day, put the call notes in the CRM, etc.
 - If you don't do this things, even if you are the best, you will be fired
 - Consistently coming to the table with solutions already built, hungry to exceed expectations and KPI's

 - *Bad* :
 - Does the minimum, show up low energy → this is just a job

- We judge you on how good your good ideas are (not on how bad your bad ideas are)

Our team - a dream team in the making:

- We are inspired by the best team of all time :
 - Founder of the US, wrote the constitution (Benjamin Franklin, Georges Washington, Thomas Jefferson, etc.)
 - “What am I the most proud at Apple : creating a team of very talented people”
 - Steve Jobs (inspired by Oppenheimer)
 - The Beatles - “keep their negative bias in check”
- We are a high performance team, not a family:
 - A dream team is about pushing yourself to be the best possible team mate, caring intensely about your team and doing what is good for them
 - Dream teams are about performance, not seniority
 - We want to ensure that every player is amazing at their position and plays effectively with others
 - We hire, develop and cut smartly so we have stars in every position
 - Dream teams are not for everyone. Our model works best for people who value excellence
 - Here, we win.
- We want :
 - An amazing team that does great things together, who are adults, professional and want to tackle a big challenge together. They know where they are going and they will do anything to get there
 - T shaped people : very good at a lot of things but excellent in one domain
- A players, stars and superstars:
 - A player (very good):
 - do his job really well
 - self motivated, self aware, self disciplined, self improving
 - Does not wait to be told what to do
 - Never feels “this is not my job”
 - Picks up the trash lying on the floor
 - Behaves like an owner
 - Star (10x better than the A player):
 - A players that take initiative and go above the expectations
 - Superstar (10x better than the star):
 - Can drive (unlock) new revenue / growth without needing indications (or even encouragements)
 - Hire, train and manage stars
 - Can find and solve problem end-to-end on his own, without us knowing about it (and even better than us)
 - High level of self awareness: can fail, reflect and improve without you

- **Why a dream team ?**
 - If you build an organization made up of high performers, you can eliminate most controls, the greater the talent density, the greater the freedom you can offer
- **All of this to make the world a better place:**
 - Being on a dream team is rare. Here you will work with very talented people to solve a problem that is bigger than you and make the world a better place. You have one shot, one opportunity. Don't let it slip.

- **1 picture is worth 1000 words: the exceptional story of Lara and her husband**

This is the story of a woman whose husband is between life and death.

He has rectocolitis.

A disease related to Crohn's disease (but with more blood).

It's serious and hard to treat.

Having this disease means going to the toilet 15 times a day. It means being pumped full of immunosuppressants. It means having no life at all.

Her husband has been in hospital for 14 months.

He has lost 33 kilos. He is on artificial feeding. He has 1 month to live.

His wife is an anthropologist.

She decides to save him.

She approaches the disease as a specimen to be studied.

She becomes a colon specialist.

She finds an angle that the doctors hadn't seen.

She developed a protocol.

Magic happens.

The protocol worked and saved her husband.

Today, he's well and living without treatment.

That in itself is exceptional.

But wait for the rest.

The doctors are astonished and decide to send her other cases.

She tests her protocol on them, and it works.

This sparked Lara's desire to help others.

She wanted to start her own business.

She tried on her own, but couldn't succeed.

She feels she's tried everything but it doesn't work.

She is at the end of her rope and doesn't know what to do.

Very religious, she turns to God.

She prays.

She asks him to send her a sign.

The next day, she came across our ad.

She takes it as a blessing and decides to join the academy.

It worked out well for her, but she wanted more.

She and her husband joined Ascension (our mastermind).

To be able to help more people.

To learn how to move from offline to online. To learn how to move from individual to group coaching.

The first month, they make €38,000.

The second month, they make 45,000€.

In their own words, it's hard for them to realize that it's really their money in the bank.

Of course, we're delighted with their financial success.

But beyond that, we're even happier about what they're doing.

The people they help are people who have been suffering for 15 years.

Who sometimes have to live with the pockets of their feces outside.

But thanks to Lara and her husband, their lives are back to normal.

So if these people are better today, it's thanks to Lara and her husband.

But if Lara and her husband have succeeded in creating a program that works so well, it's partly thanks to us.

If they've managed to put forward the right message, to find the right words to convince people to join them, it's partly thanks to us.

Not thanks to Edouard and me, but thanks to the whole team.

The person who wrote the ad, the one who put it together, the one who made sure all the e-mails went through, the one who got Lara into the program, the one who makes sure every day that there are no grains of sand in the machine.

The people Lara and her husband help are people for whom medicine has given up.

Without people like Lara, they have no solution.

There are many Lara's in our program.

There are Clément's (who help people who are so anxious they can't leave their homes), Séverine's, Claire's, and so on.

And if we keep doing our job well, there will be more and more.

And that's how, one person at a time, we change the world.

We're moving humanity in the right direction.

[Lara's video testimonial](#)

- *Nota Bene* :

- Getting Lara to sign on for Ascension took months of follow-up
- They took out a loan to get in, but it's "the best decision they've ever made" (in their own words), so don't be afraid to push
- Lara made 83,000€ and yet I've never seen her on a call (just to show the power of the program, where people who don't even talk to us can succeed)
- We haven't heard from some people, but that doesn't mean they're not successful
- Lara is Swiss, so we're really everywhere
- They got all these results doing just 30% of the program

- Lara's husband closes at 90%, he's a former musician (talent comes from everywhere)
- To help their patients emotionally, they got inspired by Ascension week 2 "mindset" (it makes me proud)
- The disease just keeps getting worse, so the sooner we get better, the sooner we can help other Lara, help other people (#nopressure)

To conclude

- Keep in mind that when you write an email, an ad, edit a video, solve a tech problem, make sure the whole machine is well-oiled, you're helping to change the lives of many people:
 - The therapist who joined us
 - All his future patients
- If this person, who was between life and death, has pulled through today, it's thanks in part to us