

**COMPTE-RENDU DE LA REUNION
FORMATEURS MULTI-COMPETENCES
DU SAMEDI 25 OCTOBRE 2008 A 9 H
AU JOYAU DE LA MARNE**

Etaient présents :

- Evelyne REVELLAT (pôle Financier)
- Catherine LARRE (pôle Communication et Ressources Humaines)
- Stéphane KAMINSKI (pôle Marketing)
- François MANZI (pôle Comptable)
- Jocelyne BERTHON (pôle Administratif / Organisation)
- Liana DELAPIERRE (pôle Bureautique)
- Véronique BESSONNAT (pôle Commercial)
- Carole BALSAMO (pôle Juridique)

Etaient absents excusés :

- Nathalie STANEK (pôle Informatique)
- Corinne RICHTER (pôle Bureautique)
- Jean-Philippe DERANLOT (pôle Bureautique)
- Audrey GUTIERREZ (pôle Juridique)

oOo

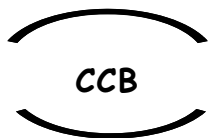
Rappel de l'ordre du jour :

- faire connaissance avec les acteurs de ce « catalogue *évolutif* »,
- identifier clairement les compétences de chacun au sein de ce catalogue,
- formuler les domaines précis sur lesquels chacun souhaite intervenir, en tentant d'en uniformiser la présentation,
- évoquer le calendrier à mettre en place (fréquence des dates, périodicité ...),
- déterminer la communication à mettre en place sur ce catalogue, prochainement mis en ligne sur le site web www.ccbsolutions.fr (brillamment développé par Nathalie STANEK et actuellement en cours d'évolution).

oOo

I. FAIRE CONNAISSANCE

A l'issue de l'accueil « petit-déjeuner » nous avons commencé par un tour de table afin que chacun présente son activité, et en particulier ce qu'il souhaite proposer dans ce projet de catalogue multi-formations.



- **Evelyne REVELLAT :**

Evelyne intervient sur la stratégie de développement financier des entreprises et sur la préparation financière des transmissions d'entreprises (depuis N-3 à N-5) afin de mieux accompagner le cédant vers son départ et en valorisant son entreprise, sous forme de « bilan de succession ». Ses interventions relèvent de l'ingénierie patrimoniale (professionnelle et personnelle), de sorte qu'elle se positionne en « conseiller financier ». Elle intervient dès le rapprochement entre cédants et repreneurs, mais également dans le quotidien financier des entreprises (obtention de subventions, méthodologie de trésorerie, d'organisation financière ...).

- **Catherine LARRE :**

Catherine axe ses interventions sur la « réussite humaine » en aidant les personnes à trouver leurs potentiels, à développer leur leadership et leurs fondamentaux humains. Elle propose également de la formation sur le relationnel et la communication autour de thèmes variés tels que la gestion du stress, des conflits et de l'agressivité, la prise de parole en public, « oser » décrocher son téléphone pour prendre un rdv, le développement de l'intelligence collective en entreprise ...) et d'une manière générale la faculté de transformer les obstacles en leviers de progrès..

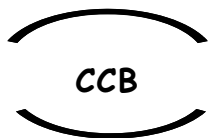
Pour information, Catherine intervient aussi sur des thèmes plus spécifiques dédiés au milieu médical et orienté sur l'accueil et les relations avec les patients et leurs proches (ces thèmes ne seront pas proposés au sein du catalogue multi-formations, puisque non dédiés à l'entrepreneuriat).

- **Stéphane KAMINSKI :**

Stéphane intervient en révélateur de potentiels, afin de guider les personnes vers leurs réussites. Il les aide à clarifier leur projet de création ou de développement entrepreneurial, à identifier leurs propres talents et forces naturelles (en partant du centre de l'entreprise et / ou du dirigeant) pour leur permettre de mieux se différencier pour réussir et atteindre leurs objectifs

- **François MANZI :**

François intervient en qualité de conseil en gestion d'entreprise, tant en suivi individualisé qu'en formation professionnelle. Ses domaines de compétences sont le crédit-management (suivi « rapproché » du compte clients - recouvrement des impayés), la lecture et compréhension du bilan, la gestion financière, l'optimisation de la trésorerie, l'établissement de business plans et de tableaux de bord et enfin, la relation entre le dirigeant et son expert-comptable et / ou son banquier.



- **Jocelyne BERTHON :**

Jocelyne intervient dans l'organisation administrative du dirigeant en lui transmettant les fondamentaux de la méthodologie : structure (et parfois « restructure ») de son fonctionnement, en lui apprenant à prioriser sa gestion (casquettes « production », « commercial » et « administratif »), parfois en externalisant certaines de ces fonctions. Au-delà de l'aspect organisation, elle a aussi un rôle de sensibilisation sur les documents officiels de l'entreprise (registres légaux, documents uniques, conditions générales de vente, mentions obligatoires sur tous les documents contractuels ...).

- **Liana DELAPIERRE :**

Liana intervient surtout auprès de grands comptes sur la formation aux principaux logiciels bureautiques (excel, word, powerPoint, Windows, Access ...) avec une préférence affichée pour excel et son optimisation. Sa plus grande satisfaction est lorsqu'elle donne à son public les clés pour lui faire gagner du temps, ou pour lui permettre de découvrir de nouvelles possibilités jusqu'alors inexplorées.

- **Véronique BESSONNAT :**

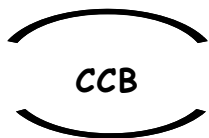
Véronique intervient sur la formation au développement commercial (vente, accueil, prospection téléphonique, prise de rendez-vous qualifiés ...) dédié, soit aux PME comprenant jusqu'à 100 salariés, soit aux indépendants par le biais de dispositifs tels que CAP ENTREPRISE, sur des modules dans lesquels les intéressés travaillent sur leurs propres problématiques.

- **Carole BALSAMO :**

Carole intervient sur l'externalisation de secrétariat juridique (spécialisé en droit des sociétés) et l'accomplissement de formalités légales, et depuis la rentrée de 2008 sur de la formation proposant pour le moment deux modules : le premier relatif au choix de la forme juridique de l'entreprise (pré-crédation) et le second relatif à la sensibilisation aux documents de l'entreprise (* de nature commerciale, comptable et juridique) (pré et post-crédation).*

oOo

Durant ce tour de table, Stéphane a relevé quelques termes évoqués lors de ces échanges, constituant l'empreinte des participants ou de leurs expériences : fondamentaux humains, dirigeants de terrain, au contact de la réalité, vécu, passion d'entreprendre, cœur, authenticité, apporter de la sérénité, permettre de gagner du temps, répondre aux vrais besoins, atteinte de résultats, cartes en main, servir et non pas se servir, gagner en autonomie ...



Ces mots clés ou expressions sont le reflet d'un savoir-faire et d'un savoir-être des formateurs de ce catalogue, qui pourront permettre de le différencier des offres concurrentes ... d'où une idée de charte éthique des partenaires de « C.C.B. formations » ... à suivre ...

Puis nous avons repris point par point les termes du projet de partenariat qui avait été préalablement envoyé à chacun par mail, permettant notamment de traiter certains des points figurant à l'ordre du jour :

II. COMMUNICATION – ORGANISATION AUTOUR DE CE CATALOGUE

a) Support Flyer

Il a été distribué le flyer de présentation de cette offre (joint en PJ du présent mail).
S'agissant d'un produit « évolutif », certaines suggestions ont été proposées :

- étendre le nom du pôle Juridique à celui de « Juridique / Administratif / Organisation », pour y intégrer les formations animées par Jocelyne,
- étendre le nom du pôle Comptable à celui de « Comptabilité / Gestion / Finance » pour y intégrer les formations animées par Evelyne,
- rééquilibrer les pôles « Ressources humaines » et « Communication » dont certains des sous-thèmes sont inter-changeables,
- créer un pôle « Marketing » pour y intégrer les formations animées par Stéphane,
- Quid d'une présentation complètement différente, pour proposer des thèmes dédiés spécifiquement aux différentes cibles retenues (porteurs de projets, jeunes créateurs, TPE ou PME) car leurs besoins ne sont pas forcément les mêmes.

b) Organisation

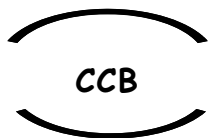
Il a été finalement retenu que, bien que les sessions soient organisées par C.C.B., chacun des formateurs disposant d'un n° d'organisme de formation aura à charge d'établir sous sa propre enseigne :

- les conventions de stage sollicitées par les inscrits en vue de bénéficier d'une prise en charge,
- les factures,
- les feuilles d'émargement,

afin de satisfaire aux exigences des organismes de prise en charge.

Seront reconnus formateurs sous l'enseigne C.C.B. ceux qui, par souhait ou parce qu'ils ne disposent pas d'un n° d'organisme de formation, n'envisagent de planifier des sessions qu'occasionnellement dans leur activité.

Le nombre de participants pouvant potentiellement s'inscrire reste au choix de chaque formateur concerné, certains étant à l'aise avec des groupes de plusieurs dizaines de participants, d'autres seulement avec des groupes de 5 personnes maxi, l'essentiel étant que



chacun se sente à l'aise durant ses sessions, le cas échéant, en ajustant le nombre de sessions planifiables en fonction de la demande.

c) Conditions financières

- * Il est maintenu que chaque formateur fixera librement le prix de participation à ses sessions, le but étant que celui-ci reste psychologiquement acceptable pour les participants, et permette un taux de remplissage optimum pour chaque session planifiée.

A toutes fins utiles, il a été précisé par François que la fourchette de prix, préconisée officiellement par la Direction Régionale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle pour être remboursable, est de 450 € à 850 € par jour et par participant.

- * La participation financière de 40 € HT pour les sessions inter-entreprises rétribuée au Joyau de la Marne n'a pas été remise en question. Toutefois, nous aurons parfois des soucis de rentabilité pour obtenir un salon pour un groupe de moins de 10 participants.

Carole tentera néanmoins de renégocier ce point avec le Joyau de la Marne.

- * La participation financière de 60 € HT rétribuée à C.C.B. n'a pas été remise en question. En revanche, elle inclura certains aspects non stipulés préalablement dans le projet de partenariat, à savoir le financement de la prospection de ce catalogue (impression de flyers) et la création d'un site web principalement dédié aux formations : www.ccbolutions.fr.

En revanche, ne seront plus inclus dans ce montant l'établissement des conventions de stage sollicitées par les inscrits en vue de bénéficier d'une prise en charge, les factures et les feuilles d'émargement pour les formateurs pratiquant sous leur propre n° d'organisme de formation, comme il a été précisé plus haut.

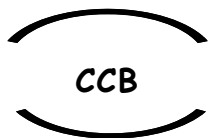
d) Calendrier des sessions

Il a été confirmé qu'il valait mieux proposer des dates de formations, plutôt que d'attendre de voir combien de personnes s'inscrivent à une session sans date pour en planifier une avec le risque, alors, de déplorer l'absence d'inscription par manque de clarté de l'offre.

Les premières dates transmises sont donc les suivantes :

- 13/11/08 : Les documents de l'entreprise (Carole)
- 20/11/08 : Comment créer du trafic sur son site web (Nathalie)
- 28/11/08 : Oser décrocher son téléphone pour prendre un rdv (Catherine)
- 01/12/08 : Les 3 fondamentaux pour se présenter professionnellement (Catherine) (date à confirmer)
- 05/12/08 : Entrepreneurs : Découvrez les facteurs clés de votre réussite (Stéphane)
- 08/12/08 : Savoir prendre efficacement des décisions en équipe (Catherine) (date à confirmer)
- 15/12/08 : Décoder les objections et savoir y répondre (Catherine) (date à confirmer)
- 12/01/09 : Les 10 compétences humaines clés pour trouver des clients (Catherine) (date à confirmer)

Evelyne et François ont fait savoir qu'ils ne pouvaient planifier aucune date avant début 2009.



Pour les autres, je vous invite à me faire parvenir **au plus tôt** les **fiches produits** que vous souhaitez proposer (basées sur le modèle ci-joint en vue de respecter une présentation uniforme des différents modules ; couleurs du texte : noir et prune ; police : verdana 10) ainsi que **quelques dates sur fin 2008 ou l'année 2009** : plus nous aurons de sessions programmées avec des dates plus ou moins lointaines, et plus nous aurons d'inscrits à accueillir, donc autant d'évolution dans nos affaires respectives ...

En outre, il a aussi été évoqué la possibilité de programmer des sessions « hors planning » en vue de traiter d'un sujet d'actualité ou d'une nouvelle loi concernant de près ou de loin l'entrepreneuriat. Ces sessions d'un format particulier, relevant plutôt de « veille », feront donc l'objet d'insertions « au cas par cas » dans le catalogue.

e) Site web www.ccbsolutions.fr

Créé et développé par Nathalie Stanek, dirigeante de la société LA BOITE A CLIC (www.laboiteaclic.com), ce site a notamment pour vocation la promotion des sessions du catalogue.

A usage évolutif, il a pour but d'accueillir les fiches produits des différents animateurs, qui permettront de susciter l'intérêt des visiteurs et recueillir leurs inscriptions en fonction des dates proposées.

A terme, il est également possible que ce site soit utilisé pour des envois de mailing auprès des différents contacts qui y auront laissé une adresse mail.

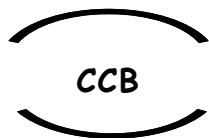
S'il a été convenu que les fiches produits des formateurs respecteraient une présentation uniforme sous l'enseigne C.C.B., il est néanmoins prévu que le site accueille prochainement un espace dédié « partenaires formations » dans lequel chaque formateur pourra insérer sa biblio personnelle (incluant notamment nom, prénom, activité, domaines d'intervention et photo) de sorte que les prospects, bien que s'inscrivant chez C.C.B. soient, dès leur visite sur le site, familiarisés avec le nom et le visage des animateurs qui les accueilleront lors du stage.

Il est également prévu que dans cet espace « partenaires » soit référencé LE JOYAU DE LA MARNE avec quelques photos des salons, présentant un lieu professionnel et convivial susceptible d'inciter le visiteur à s'inscrire.

f) Communication

Mettre en place, c'est bien ... vendre, c'est mieux !

Afin que toute cette énergie ne soit pas vaine, voici les quelques suggestions de communication qui ont déjà été ou seront prochainement déployées :



- distribution des premiers flyers sur le Salon des Micro-Entreprises de Paris (octobre 2008),
- distribution des flyers auprès de tous les clients et partenaires C.C.B. (en cours) et prochain rappel à l'occasion des vœux pour 2009 (décembre 2008),
- référencement du site web par l'achat de noms de domaine « formations-entrepreneurs.biz » ; « formations-entrepreneurs.fr » ; « formations-entrepreneurs.net » pour générer un meilleur trafic sur le site web (octobre 2008)
- optimisation par le réseau virtuel : VIADEO : diffusion d'« Evènements » sur VIADEO ; création d'un hub « C.C.B. formations » pouvant faire office de forum de discussion entre ses membres (novembre 2008),
- communication auprès d'étudiants et de porteurs de projets rencontrés chez ADVANCIA (Ecole Entrepreneuriale de la Chambre de Commerce et d'Industrie de PARIS, chez qui Carole BALSAMO intervient en qualité de vacataire formation),
- optimisation par le réseau virtuel : FACEBOOK (novembre 2008),
- optimisation par le réseau réel : 1001 ENTREPRENEURS en IdF : communication sur la page annuaire du membre Carole BALSAMO ; diffusion de flyers lors du speed-meeting inter-réseaux du 18 novembre 2008 ; communication sur l'espace dédié « actu des membres », prochainement en ligne,
- Demande de référencement auprès de l'APCE (novembre 2008),
- Demande d'insertion publicitaire dans VAL DE MARNE INFOS (novembre 2008),
- Projet de film professionnel d'entreprise : présentation de l'activité C.C.B. par la société MJAM PRODUCTIONS (www.mjamproductions.fr) (à venir ...)
- Communication interne aux membres du catalogue : chacun des formateurs s'engage à communiquer sur cet outil en ajoutant le lien du site www.ccbsolutions.fr sur son propre site internet, dans sa signature électronique, sur son profil VIADEO ... afin de démultiplier les sources de visibilité du catalogue et de servir la cause de chacun de ses acteurs (novembre 2008)
- ... c'est tout pour le moment ... à compléter au fil du temps ... concours d'idées ...

Les participants ayant confirmé leur souhait d'adhérer à ce catalogue, l'ordre du jour étant épuisé (et les participants aussi ...), il a été fixé la date de la prochaine réunion :

samedi 15 novembre 2008 :

accueil petit-déjeuner **9 h**, réunion de travail de 9 h 30 à 12 h.

Ordre du jour :

- accueillir les acteurs du catalogue non présents lors de la réunion du 25/10/08,
- faire le point sur les fiches produits reçues et le calendrier des dates proposées,
- état d'avancement du site web www.ccbsolutions.fr,
- point sur les premières inscriptions aux différentes sessions proposées,
- autres idées de communications sur le catalogue catalogue (brain storming ...)

Vous remerciant à nouveau de votre implication,

Réseau-lument vôtre !

Carole CAILLET-BALSAMO.