



Marcoussis, le 24 octobre 2005

**Société CARTESA**  
Monsieur Aziz BENTAJ

**Offre N° Cartesa/241005**

### **Proposition de Formation en Management**

**Entre la société KHEPRI, représentée par Evelyne Revellat et la société CARTESA, représentée par Monsieur Aziz Bentaj.**

#### **I - Introduction - Objectif**

Cette proposition commerciale fait suite à notre réunion du 20 octobre 2005 à Sablé.

La commune de Sablé souhaite mettre en place un cursus de formation en management à l'intention des PME de sa région. A ce titre, le levier de la formation a pour but de :

- Développer les connexions entre les objectifs poursuivis par les PME et le management humain en soutenant la motivation des équipes ;
- Développer l'implication des salariés à tous les niveaux de l'entreprise,
- Accompagner la progression individuelle des responsables d'encadrement en terme d'animation des équipes et de communication interne.

Cette note a pour objet de proposer des actions de formation à mener pour répondre au plus près aux besoins des DRH et responsables de production.

## NOTRE PROPOSITION : OPÉRATIONNELLE, CONCRÈTE, EFFICACE ET DURABLE

### 1/ Une formation type coaching, associant des interventions en groupes et des suivis individualisés

#### Les interventions et le travail en groupe permettent

- une ouverture du champ des possibles
- une crédibilité évidente dans les solutions trouvées : elles émergent d'une réflexion guidée émanant de chacun en interaction avec le groupe.
- la construction d'une banque de solutions dans laquelle le groupe viendra puiser celles qui sont les plus pertinentes et sur lesquelles ils veulent et peuvent s'engager.

#### Les entretiens individualisés permettent

- d'imaginer des options nouvelles et créatives, de sortir des champs d'actions habituels, de sortir des zones de confort.
- des engagements sur des changements opérationnels immédiats : La matière de travail est constituée du quotidien opérationnel des participants.
- Une intégration définitive des process : Un enfant qui a appris à marcher ne revient plus au "mode 4 pattes".

#### **Des interventions totalement interactives**

- L'hétérogénéité des niveaux des participants constitue une richesse pour le groupe
- Le travail sur la matière quotidienne éclaire chacun sur son propre mode de fonctionnement, qu'il compare à ceux de ses voisins de formation : chacun développe son fonctionnement personnel au rythme où il le souhaite, et à partir du niveau où il se situe.

#### **Des thèmes de management faisant l'objet de journées de formation en salle**

- Le groupe choisit les thématiques qui lui semblent prioritaires afin de "coller" à la réalité de ses problématiques du moment. *voir liste des thématiques envisageables page suivante*
- Les groupes sont co-animés par deux coach-formateurs, qui assureront ensuite les entretiens individuels.

**En fin de formation**, les participants auront découvert et expérimenté de nouveaux savoir être, des outils de compréhension et de communication avec les différents types de personnalité ;  
Ils sauront détecter les process positifs et négatifs d'un groupe de travail ;  
Ils sauront se positionner de façon "juste" face à un client, un fournisseur, un collaborateur ;  
Ils auront gagné en confiance personnelle.  
Ils sauront accompagner toutes les phases d'un projet et identifier les sources d'optimisation des moyens à disposition, et capitaliser sur l'expérience acquise par ce projet.

---

### Accélérateur de développement économique

---

## 2/ Les thématiques envisageables (correspondant aux axes prioritaires liés au contexte économique des entreprises :

- **Développez la performance des équipes**

Découvrez ensemble les ressources sous-jacentes des personnes et des interfaces de l'équipe par l'approche systémique.

- **Etre clairs sur les objectifs et savoir les communiquer pour gagner du temps**

Déterminez les plus-values, déléguez, responsabilisez...

- **Savoir négocier**

Des outils pour garder confiance, comprendre la motivation de l'autre et trouver un terrain de concrétisation.

- **Faites face aux conflits**

Transformer l'agression en coopération.

- **Exploiter l'expérience : parler des réussites et des échecs**

Comment reconnaître la réussite et en tirer un process ?

Comment se comporter face à une erreur et en tirer un bénéfice ?

- **Apprendre à mieux se connaître**

Déterminez votre profil, comprenez et optimisez vos relations aux autres, développez vos talents relationnels, libérez votre potentiel.

- **Comprendre le fonctionnement en équipe**

Déterminez le profil de votre équipe, ses modes de fonctionnement, ses relations aux autres équipes et services, optimisez son potentiel.

- **Optimiser l'entretien annuel : contrainte ou échanges d'information**

Moment privilégié pour faire passer l'objectif de l'équipe et découvrir les motivations de vos collaborateurs.

- **Accueillez vos nouveaux collaborateurs : incitez-les à s'inscrire dans une spirale de croissance**

De même que les 20 premières secondes d'un entretien sont déterminantes, les 20 premières minutes sont essentielles à la motivation et à la réussite d'un nouveau collaborateur.

- **Développez l'utilisation de votre intelligence émotionnelle**

Des méthodes et outils pour gérer les situations à fort enjeu émotionnel et augmenter votre efficacité.

### 3/ Les “Plus” de notre proposition

#### Une méthode pédagogique en 6 points

- **Les coach-formateurs sont guides et ressources**

Les participants découvrent, se forment et évoluent à leur rythme.  
L'apprentissage vient d'eux : en questionnant leurs schémas habituels, ils modifient leur approche.

- **Un mot d'ordre : l'action**

Chaque participant cherche des solutions à sa problématique du moment, il imagine de nouvelles façons de faire, met en œuvre des solutions avec l'aide du groupe et l'appui dans la durée des coach-formateurs.

- **Une recherche permanente de pragmatisme**

L'apprentissage est concret, car il s'appuie sur les problématiques au quotidien des participants. L'effet attendu est vécu immédiatement.

- **Des synthèses régulières**

Les rappels impromptus favorisent pour chacun le tri de l'information essentielle et son intégration.

- **L'implication**

Chaque personne s'engage aux actions de son choix en adéquation avec ses soucis.

- **L'accompagnement individualisé**

Permet d'identifier les zones d'inconfort, les pistes de progrès, les apprentissages nécessaires et de mettre en œuvre les actions adéquates.

#### La construction d'une offre sur mesure

- **Une formation “à la carte” :**

Chaque module est indépendant.  
Chaque participant peut choisir son parcours personnel dans cette formation en fonction de ses objectifs et soucis personnels.

- L'association de 2 ou 3 consultants pour assurer l'interactivité maximale au sein du groupe

#### La qualité de nos coach - formateurs (voir leur parcours page suivante)

- une expérience du *management*
- un vécu de l'univers de la *communication*
- une maîtrise de *l'ingénierie pédagogique*
- des *expériences professionnelles* opérationnelles en tant que salariées, chef d'entreprise et consultant individuel
- des formations solides dans les disciplines humaines et de l'accompagnement
- un lieu de supervision

#### 4/ Modalités de réalisation

- Entretien individuel téléphonique avec chacun des stagiaires pour évaluer la demande de chacun et prendre en compte les thèmes à aborder pendant la formation.
- 6 jours à 9 jours de formation pour les 14 responsables d'encadrement (3 jours x 2 jours)
- 8 à 11 heures de télé formations, une fois par semaines, alternées avec
- 8 à 11 heures de supervision, une fois par semaine
- 12 séances d'entretien individualisé d'une heure pour chaque responsable d'encadrement, soit 168 heures de coaching (12 heures x 14 personnes)

Ces modalités sont modulables et adaptables en fonction des besoins des participants et de leur nombre.

#### 5/ Budget prévisionnel

**Voir compte d'exploitation ci-joint.**

**L'ensemble des heures nécessaires à ce travail pourra être pris en charge par une convention de stage individuelle pour chacun des salariés**

#### 6/ Conditions de vente

- **Validité de notre proposition**

Notre proposition sera valable jusqu'au 30 janvier 2006.

- **Délais de mise en place**

Une dizaine de jours avant la première journée de coach-formation sous réserve de disponibilité d'un lieu de travail hors site.

- **Formation permanente**

KHEPRI possède un numéro d'agrément de formation permanente.  
Cette formation peut être imputée sur le budget légalement réservé à cet effet.

- **Conditions de facturation et de paiement :**

- Les tarifs sont forfaitaires : toute formation commencée est due en totalité.
- Le règlement de la coach-formation est à effectuer à l'inscription, comptant et sans escompte.  
Tout paiement intervenant postérieurement aux dates d'échéance donnera lieu à des pénalités de retard calculées à une fois et demi le taux d'intérêt légal en vigueur.
- En cas de paiement effectué par une OPCA, il vous appartiendra d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de L'OPCA dont les entreprises dépendent.
- L'accord de financement doit être communiqué au moment de la confirmation et sur l'exemplaire de la convention que vous retournez signé chez KHEPRI. Si l'accord de prise en charge des OPCA ne nous parvient pas au premier jour de la formation, la totalité des frais de formation sera facturée.

---

**Accélérateur de développement économique**

## 7/ Conditions particulières

**Règles de fonctionnement** : la bonne marche des entretiens individuels de coaching est subordonnée à des règles de fonctionnement précises qui possèdent une dimension pédagogique :

**Règles de bienveillance** : le coach, conseil en accompagnement professionnel accueille avec bienveillance la personne accompagnée, sans aucune forme de jugement ni d'évaluation.

**Règles de la liberté de parole** : la personne accompagnée peut évoquer tous les sujets qui la concernent.

**Règles d'implication** : la personne accompagnée s'implique dans le processus de coaching.

**Règle de ponctualité** : La personne accompagnée ainsi que le coach s'engage à débiter la séance à l'heure précédemment convenue.

**Règle d'assiduité** : toute séance annulée mais non décommandée au moins 48 heures à l'avance est redevable.

**Règle de restitution** : aucune restitution du contenu des séances de coaching ne pourra être réalisée par le coach à une autre personne de l'entreprise sans l'autorisation et la présence du salarié.

**Règle d'évaluation du coaching** : en cas de demande légitime de l'entreprise, l'évaluation des progrès accomplis par le coaché dans l'atteinte de ses objectifs sera effectuée lors d'une réunion à trois (coach, coaché, représentant de l'entreprise).

L'évaluation peut être réalisée à l'aide d'un questionnaire d'évaluation rempli par le coaché lui-même ou par tout autre moyen choisi par le coaché et par l'entreprise d'un commun accord, dans le respect de la règle du secret professionnel.

**Déontologie, secret professionnel** : Le Coaching proposé respecte le code de déontologie de Coaching City. A ce titre, Evelyne Revellat est tenue au secret professionnel. (Cf. Code de déontologie des coachs affiliés au réseau Coaching City).

## Parcours professionnels des coach - formateurs

### **Evelyne REVELLAT, 44 ans, Coach & Master Coach, Formateur en Management, Directeur de projet en Relations Humaines et Organisation**

Diplômée de l'ESC Grenoble, "Ecole de management Technology et Innovation", elle a un profil pluridisciplinaire complété par une formation en sciences humaines.

Evelyne Revellat a réalisé l'essentiel de son parcours professionnel dans le secteur informatique et de la mode, en tant que spécialiste du recrutement chez Hewlett-Packard et Responsable des Ressources Humaines chez Etam avec pour principale mission la gestion de la mobilité interne au sein du Groupe :

- Mise en place de la gestion prévisionnelle des effectifs (création de filières métiers, définitions de postes, comités de développement avec la direction, mise en place d'outils d'évaluation)
  - Mise en œuvre de la mobilité interne (avec identification des compétences, détection des potentiels)
  - Audit du système d'Evaluation de Performance existant qui a conduit à une analyse sociale et à l'élaboration de nouveaux outils et guides d'entretiens pour réactiver la démarche liée à l'entretien,
  - Mise en place d'une formation à l'entretien de performance destinée à l'encadrement.
- Elle a également occupé des postes à responsabilités en marketing et en communication interne, et dispose d'une première expérience de créateur d'entreprise.

Membre du réseau professionnel Coaching City, Evelyne Revellat est titulaire :

- Qualification MBTI octobre 1994, Théorie psychologique de Jung
- Formation à l'accompagnement individuel au changement de sept 2001 à octobre 2002, Osiris Conseil, méthode Dialogue Intérieur de Hal et Sidra Stone
- Management et conduite d'équipe, mars 2003, Osiris Conseil
- Certification coach professionnel par Coach Up Institut.
- Accréditation Coach'Up, Institut de formateurs certifiés en management, pour animer un concept de formation exclusif "Manager Coach Training" créé par le premier institut européen de formation des coachs professionnels.

---

**Accélérateur de développement économique**

**Société KHEPRI - 7, rue Eynette - 91460 Marcoussis - Tél.: 01 69 63 36 56**

E-mail : [contact@khepri.biz](mailto:contact@khepri.biz) - Organisme de formation : 11 91 056 83 91

SARL au capital de 10 000 Euros - RCS EVRY - Siret 429 259 567 00015 – APE : 741G - N° TVA FR 20 429 259 567 00015

## Isabelle MILLET

### 55 ans, Coach & Master Coach, Formateur en Management

De formation économique (Maîtrise de Gestion à PARIS IX - Dauphine), complétée par une formation en Sciences Humaines, Isabelle Millet a été Directeur Media dans de grands groupes de communication (Y&R, BDDP, EUROCOM) où elle a collaboré aux stratégies media de grandes entreprises dans de nombreux secteurs d'activité.

En tant que créateur d'entreprise, elle a conseillé en matière de stratégie développement commercial et de communication la majeure partie des groupes de presse en France (Prisma Presse, Groupe Express, Le Point, Groupe Nouvel Observateur, Hachette/Interdeco, DI-Groupe /Investir, Groupe Liaisons, Madame Figaro...)

Elle accompagne aujourd'hui les entreprises dans la formation au management et le développement des compétences individuelles.

À ce titre, elle participe à la mise au point :

- d'un *Diagnostic du potentiel de d'accélération* <sup>T M</sup> et de développement d'équipes constituées en entreprise pour le compte d'une société de Capital Investissement,
- d'un programme d'accompagnement à l'intégration de la nouvelle loi sur la formation pour le compte d'une Société Canadienne.
- Par ailleurs, elle mène avec la Marine Nationale un programme expérimental d'accompagnement des Officiers Généraux dans leur reconversion dans l'entreprise.

---

### Accélérateur de développement économique

---

**Société KHEPRI** - 7, rue Eynette - 91460 Marcoussis - Tél.: 01 69 63 36 56

E-mail : [contact@khepri.biz](mailto:contact@khepri.biz) - Organisme de formation : 11 91 056 83 91

SARL au capital de 10 000 Euros - RCS EVRY - Siret 429 259 567 00015 – APE : 741G - N° TVA FR 20 429 259 567 00015

## **BON POUR ACCORD**

**M. Aziz Bentaj**, représentant la société CARTESA, et la société KHEPRI acceptent les conditions de cette proposition. En apposant leurs signatures les sociétés s'engagent réciproquement pour l'ensemble du contrat.

Afin de nous confirmer votre accord, nous vous remercions de bien vouloir nous retourner un exemplaire de la présente lettre de mission signé et revêtu de la mention "Lu et Approuvé".

Fait le, \_\_\_\_\_ en deux exemplaires

**Mme Evelyne Revellat,**  
Directrice de Projet RH KHEPRI

**M. Aziz Bentaj,**  
PDG Société CARTESA

---

*Accélérateur de développement économique*