

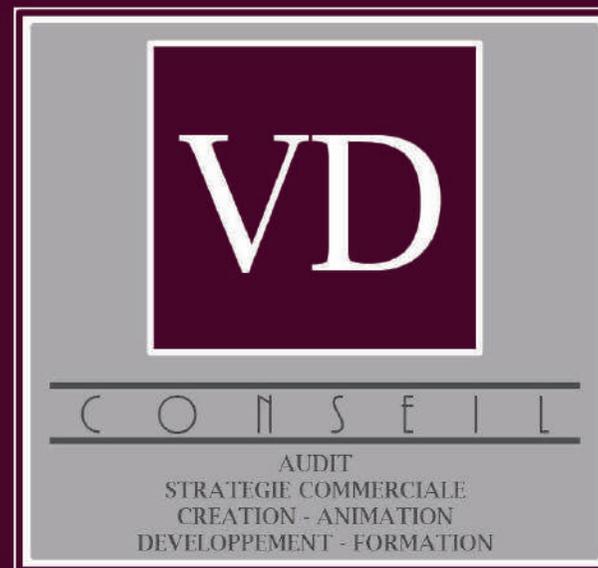
1970 - 2021



+ 50 Années
de rencontres
d'entretiens
de références

♥ PARTENAIRE DE VOTRE CHANGEMENT ♥

ÊTRE STRATÉGIQUE EN UN TEMPS DONNÉ



RENCONTRONS-NOUS SANS ENGAGEMENT POUR ÉCHANGER ET OBTENIR UN ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT

NOS CONSULTANTS INTERVIENNENT EN FACULTÉS ET ECOLES DE COMMERCE

SUCCÉS ET RÉFÉRENCES DANS DES GROUPES NATIONAUX AINSI QUE DANS LES TPE/PME

NOTRE VOCATION

TRANSMETTRE NOTRE SAVOIR-FAIRE

NOTRE OBJECTIF

LE DÉVELOPPEMENT ET LA RÉUSSITE
DE VOTRE ENTREPRISE

Nos consultants ont toutes les qualités requises pour accompagner votre succès :

- Master sciences économiques
- DESS Finance d'entreprise
- Master marketing
- Master 2 audit et système d'information
- Master de management
- Sup de co Paris
- Experts en stratégies de communication...

SIÈGE SOCIAL

Téléport 4 - Immeuble Antarès - BP 70183 - 86962 Futuroscope CEDEX
Tél : 06 83 46 38 96 - Site : www.vdconseil.com

NOUS AVONS LES SOLUTIONS À VOTRE DÉVELOPPEMENT

ÊTRE STRATÉGIQUE EN UN TEMPS DONNÉ

1. Votre 1er adversaire n'est pas votre 1er concurrent
2. VD Conseil crée l'adéquation entre la position actuelle de l'entreprise et l'image désirée
3. Certains vous assurent que vous sortirez du tunnel. VD Conseil préfère vous remettre sur la bonne voie
4. L'épanouissement individuel dans votre entreprise se nourrit des ambitions de votre société
5. Innovation, construction et recherche qualité
6. VD Conseil crée et développe la dynamique de votre société
7. VD Conseil recherche et analyse les points de rupture et de déséquilibre de l'entreprise
8. VD Conseil met en place la stratégie et l'organisation des ressources humaines de l'entreprise
9. VD Conseil assure le management des hommes et leadership de l'entreprise



PEU DE CHANCE DE REUSSITE SI LES ENTREPRISES S'APPUIENT
SUR LES AUDITS ET LES RÉSULTATS DES ANNÉES 2000

PROFITEZ DE NOTRE EXPERIENCE ET VENEZ AVEC NOUS CONQUÉRIR CES
MARCHÉS ET ASSUREZ AINSI VOTRE AVENIR

AUDIT

STRATÉGIE COMMERCIALE

CRÉATION & ANIMATION DE RÉSEAU



CONSEIL

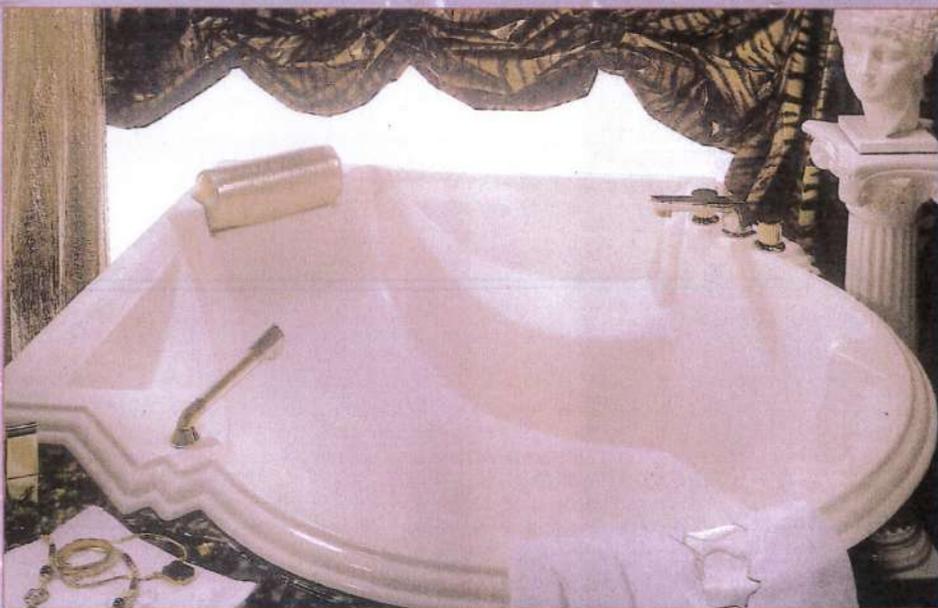
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

FORMATION

Objectif : N°1 mondial de la salle de bain haut de gamme

Rolex-Bain, le vrai créateur de l'espace du bien-être

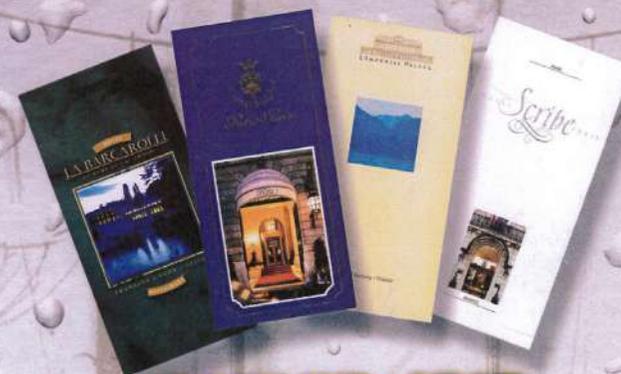
Fondée en 1918, Rolex-Bains a changé de structure avec la création d'une nouvelle entité par un groupement de chefs d'entreprises en septembre 1998 et la nomination d'un directeur général en la personne de Michel Vergnaud qui a effectué en un an seulement un fabuleux travail depuis l'ouverture du show-room de Paris, soit 42 contrats de concessions signés dans le monde, toutes plus belles les unes que les autres. C'est donc une réelle compétition d'excellence qui est en route chez Rolex-Bain. En effet, chaque concessionnaire se fait un point d'honneur à créer une concession plus belle encore que la dernière ouverture. Rolex-Bain dans un an sera sans nul doute, à l'échelle mondiale, la référence incontournable dans l'univers de la salle de bain de luxe.



En 2000, Rolex-Bains, a enregistré un CA nettement en hausse et lancé avec succès sur le marché du haut de gamme en matière de salles de bains de nombreuses lignes nouvelles dans la décoration et le bien-être. Un des atouts majeurs de Rolex-Bains est la robinetterie, représentant 50 %

La baignoire BIARRITZ de Rolex-Bain est en Thermacoat ce qui lui assure isolation phonique et thermique.

En forme de coquille (147 x 147 cm), elle est proposée en 4 coloris : blanc, Pergamon (sable), en blanc pailleté or et blanc pailleté arc-en-ciel (autres couleurs sur commande) et est livrée avec 2 repose-tête 30 cm, finition au choix or, blanc, argent/or ou blanc/or ou un vidage, finition au choix chromé, chromé/or ou blanc, pieds et verins. Biarritz est compatible avec tous les systèmes de balnéothérapie Rolex-Bain et est présentée ici en Pergamon, repose-tête or et robinetterie Dynastie.



DEPUIS 1918

ROLEX[®] BAIN

Paris • Genève • Luxembourg • Vienne • Athènes
New-York • Chicago • Miami • Dubayy • Hongkong • Moscou...



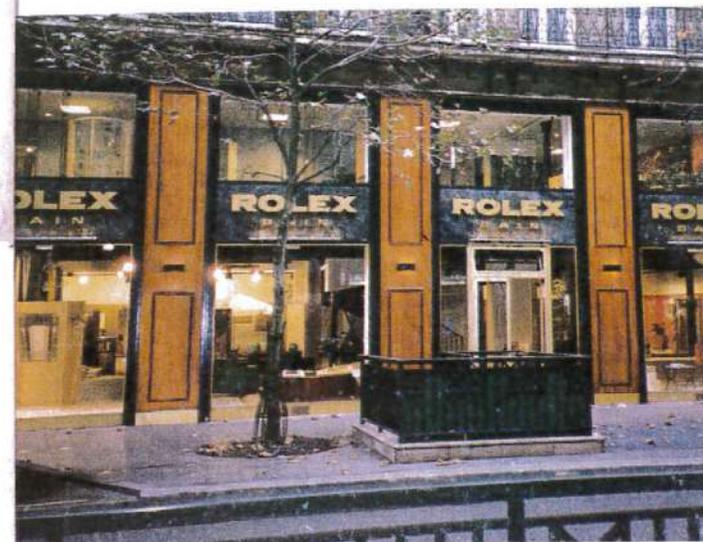
“ROLEX[®]-BAIN
Concessionnaire/Partnership”



Michel VERGNAUD
Directeur Général

ROLEX BAIN - 84, avenue Ledru-Rollin
 75012 PARIS

Tél : (33) 01 44 75 81 81 - Fax : (33) 01 44 75 38 88
www.rolex-bain.com
 e.mail : michel.vergnaud@rolex-bain.com



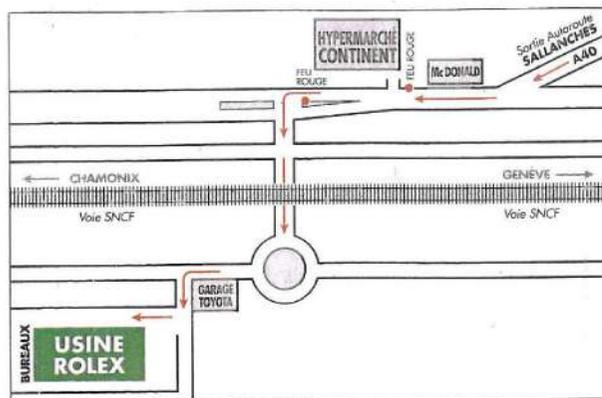
Invitation

ROLEX-BAIN
 84, avenue Ledru-Rollin
 75012 Paris
 Tél. : 01 44 75 81 81

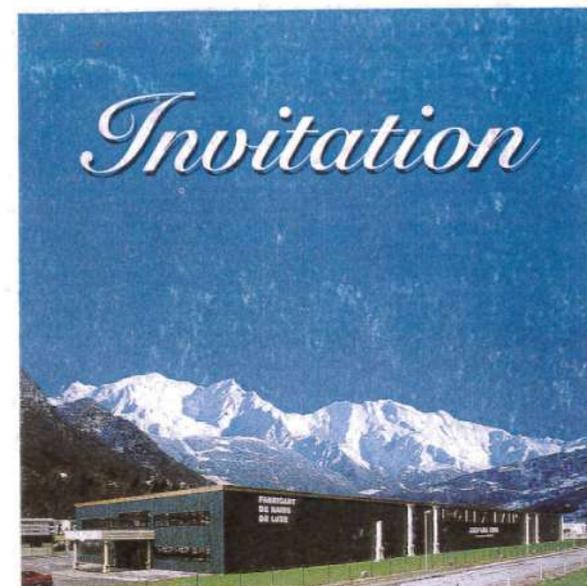


Jacqueline LATOUR
 Relations Publiques
 Tél. : 01 39 55 38 15
 Fax : 01 39 55 27 04

A COLLER DANS VOTRE AGENDA



ROLEX-BAIN
 912, avenue André-LASQUIN - Domaine Industriel du Mont-Blanc
 B.P. 16 - 74701 SALLANCHES Cedex
www.rolex-bain.com - Tél. : (33) 04 50 58 11 58 - Fax : (33) 04 50 58 53 17



Invitation

Fouquet's

*Rolex - Bain vous souhaite
une délicieuse soirée*

Au Fouquet's, le mercredi 19 juillet 2000

Menu

*Carpaccio de thon rouge
à l'huile pimentée,
tomates confites*



*Demi canette rôtie aux épices,
fruits de saison
et miel d'acacia*



*Tarte au chocolat Fouquet's
Glace à la vanille*



Café & mignardises

Fouquet's

EDITO

Since its debut in 2009, the MICS trade show has reinforced its position as one of the major events for the nightlife industry and is recognized as such internationally. The symbol of a market that is constantly evolving, the MICS is the perfect reflection and representation of the nightlife world and its multiple facets. Every year, the trade fair does everything in its power to be the closest possible to the needs and expectations of the professionals of the clubbing and night event management in order to accompany them in their ongoing pursuit for development. As a result, the MICS has become a unique occasion for these pros to do business and discover the latest trends and innovations of the market.

From the 7th to the 9th of November 2012, for the 3rd edition of the MICS, 35 countries were represented and 9 867 visitors including 300 journalists were present at the Grimaldi Forum of Monaco.

And because there is nowhere better in the world to meet people, as well as explore and share ideas in a festive environment, the MICS would like to invite you to its 4th edition on the 6th, 7th and 8th of November 2013.

Depuis sa création en 2009, le Salon du MICS s'est affirmé comme un événement majeur de l'industrie de la nuit et de l'événementiel. Symbole d'un marché en pleine mutation, le MICS se veut, en permanence, le reflet de la réalité du monde de la nuit et de la multiplicité de ses facettes. Le salon s'efforce d'être chaque année, au plus près des attentes et besoins des professionnels du clubbing et de l'événementiel nocturne pour les accompagner dans leur développement. Ainsi, le MICS est devenu une occasion unique pour ces professionnels, de faire des affaires et de découvrir les dernières nouveautés et tendances du marché.

Du 7 au 9 novembre 2012, pour la 3^{ème} édition, 35 pays étaient représentés et 9 867 visiteurs dont 300 journalistes ont été accueillis au Grimaldi Forum de Monaco.

Et parce que il n'est de meilleur endroit au monde pour faire des rencontres, des échanges et découvertes dans une atmosphère des plus festives, le MICS vous invite en 2013 à ne pas manquer sa 4^{ème} édition - 6, 7 & 8 novembre 2013 -.



4TH EDITION
 NOVEMBER 6TH, 7TH & 8TH 2013

4^e édition
 6, 7 & 8 novembre 2013

MEET WITH
 THE WORLD OF NIGHTLIFE

Rendez-vous
 avec le monde de la nuit

Principality of Monaco

MONACO INTERNATIONAL CLUBBING SHOW



Monaco



Tallinn

On May 4th the MICS team was back stable for the **MONACO FORMULA 1** weekend. With the help of our partners FC D3 Radio, Monster Energy, Fashion TV and the Ibiza based Blue Martin Club, the team set an impressive private lounge on the roof of a luxurious building right on Port Hercules. Panoramic view of the Grand Prix track, buffets, live DJ entertainment, all of the main reasons that made it an unforgettable moment. Armed with DQ Vodka, Leddivison and Deutz Champagne were amongst our guests who witnessed Australian driver Mark Webber win the toughest race of the tour.

The most steps for the MICS World Tour took place in Tallinn, capital of Estonia, where a large press conference was held followed by the trademark "I love Monaco" theme party.



MONACO GRAND PRIX



CLUB BON BON & SPIRIT CAFE

micsworldtour



Geneva



London

On the 8th of September, the MICS invaded the famous Geneva based club **BYASS**. The party was once again an astonishing success as the packed audience danced to the groovy sounds of Monaco based DJ Solly Smith and TK & Edmond Eberberg, who impressed the dance-floor with his live electric solo performance.

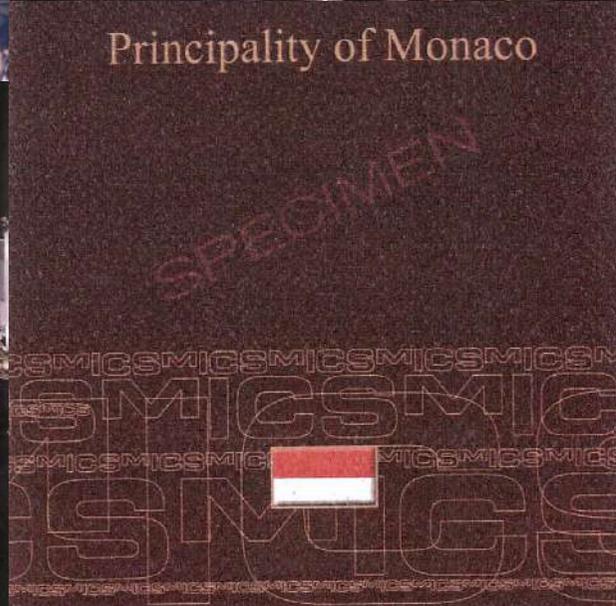
Our second London party was breathtaking **BOOM CARDING**. DJs put on once again an exceptional performance.



BYASS



THE RO



le secrétaire d'État aux Transports et à la Mer

Le 6 AOÛT 2002

ministère
de l'Équipement
des Transports
du Logement
du Tourisme
et de la Mer



référence : CAB/SP/ML/08/02

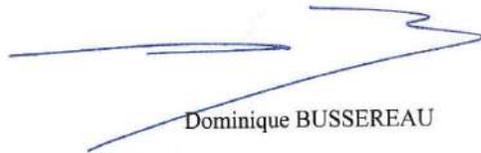
Monsieur,

Je tiens à vous remercier de m'avoir transmis le dossier relatif au nouveau compteur pour véhicules terrestres à moteur que vous souhaitez développer.

Ce projet est intéressant et pourrait être un élément de la lutte contre l'insécurité routière.

La politique routière ne relevant cependant pas de mes compétences, mais de celles de Gilles de Robien, Ministre de l'Équipement, des Transports, du Logement, du Tourisme et de la Mer, je lui transmets votre dossier en lui demandant de lui réserver un examen attentif.

Je vous prie de croire, Monsieur, à l'assurance de mes sentiments les meilleurs.


Dominique BUSSEREAU

Monsieur Michel VERGNAUD
La Brijonnerie
16210 - RIOUX-MARTIN



VERGNAUD Michel
Cherves
16560 JAULDES

- 69 N°(s) d'enregistrement ou national : 09 0548
- 70 Déjà du 5 février 2002, à INPI PARIS
Nombre total de dessins ou modèles : 1
Nombre total de reproductions : 1
- 71 Déposant(s) : VERGNAUD Michel, Cherves, 16560 JAULDES
- 72 Mandataire ou destinataire de la correspondance : VERGNAUD Michel, Cherves, 16560 JAULDES

Modèle(s) publié(s)

- 69 Classement 10-04
- 11 N°(s) de publication 838 997
- 64 Nature du (des) objet(s) : Instrument de contrôle ou de signalisation
D.M. n°11 : 1 repr.
- 66 Date de publication : 17 avril 2009
- 67 Description : Fig. 1-1 : Compteur pour véhicules terrestres à moteur. Élément de lutte contre l'insécurité routière.



Gilles Ferrari

L'ouvrier devenu patron

■ Il a commencé apprenti pour finir numéro 2 de Naval Group à Ruelle ■ Gilles Ferrari s'en va après 52 ans de boîte ■ Un Corse au gros caractère, très engagé dans la vie locale, qui laisse une sacrée empreinte.



comme une injure pour cet hyper-actif qui s'apprête à clore une carrière de cinquante-deux ans chez Naval Group. Le Directeur adjoint du site de Ruelle est aussi comédien amateur, joue au tennis de table en club, siège au bureau de l'Union patronale et au conseil de développement de GrandAngoulême, fut conseiller municipal à Mornac. «Mais ne vous en faites pas, je sais aussi très bien ne rien faire», assure de sa grosse voix ce matois sexagénaire qui aime jouer avec l'humour.

«Il sait manier les mots. Il a une sacrée personnalité. C'est un Corse, quoi!», décrypte Michel Tricoche, maire de Ruelle et ex-collègue de travail.

La BMW est immatriculée 2B, le fanion du SC Bastia dépasse du vide-poche... «Quand je retourne en Corse, je suis au paradis. Les chênes, les sangliers, la rivière, la montagne, les voisins à table jusqu'à tard dans la nuit...» Les parties de belote avec Edmond Simeoni, un des pères (disparu aujourd'hui) du nationa-

CAP de charpentier-toi-lier. Apprenti chez DCNS.

1977. Arrive à Ruelle. Technicien puis ingénieur, travaille sur le missile Silver puis en recherche et développement. Voyage et monte «sur tous les bateaux et les avions de l'armée française».

2013. Directeur de la gestion de Naval Group Ruelle.

2017. Directeur adjoint de Naval Group Ruelle. Est fait chevalier de l'ordre national du Mérite.

Moteur de l'ouverture de Naval Group

Son rapport distendu à l'école le pousse à apprendre un métier. À Toulon, à 15 ans, Gilles Ferrari décroche son CAP de charpentier-tôlier et devient apprenti chez DCNS. À l'arsenal. Le voilà entré dans la grande maison de l'armement qu'il ne quittera plus. L'ouvrier grimpe les échelons. Se forme en interne à Brest. Devient technicien, à Ruelle en 1977. Puis ingénieur. Jusqu'au poste de directeur de la gestion du site en 2013, puis numéro 2, en 2017. Il est le moteur du projet du grand vaisseau de verre qui accueille l'openlab, ce laboratoire d'idées dévolu aux jeunes énergies de Naval Group qui y invitent des entreprises civiles. Inimaginable il y a quelques années au sein de la rigide DCNS. «Il faut accepter que les jeunes ne sont pas comme nous, mais qu'il faut

vous savez, à Ruelle, je suis aujourd'hui le plus ancien!»

ii. «En Corse, on tème des mem-
g: de la Brise de
ce qu'on dit: en
gendarme ou vo-
e était militaire.»
intain mais sym-
enfance au gré
ernelles: le Séné-
Somalie. «Je ne
nce qu'à 10 ans.»

“
L'important dans la
vie, c'est la confiance
que vous avez en vous,
comment vous vous
exprimez, comment
vous êtes. Le reste,
on s'en fout.”

leur donner des moyens de bosser. Résultat: ils ont sorti 110 projets en deux ans et demi.»

Son parcours force le respect. «Remarquable, avoue Michel Tricoche. Normalement les postes stratégiques sont tous pour les polytechniciens.» «J'ai eu la chance de profiter de l'ascenseur social très actif dans cette entreprise.»

Mais en plus de qualités professionnelles évidentes, Gilles Ferrari sait naviguer. «L'important dans la vie, c'est la confiance que vous avez en vous, comment vous vous exprimez, comment vous êtes. Le reste, on s'en fout.» Pour la confiance en soi, rien ne vaut le théâtre. «Ça devrait être obligatoire à l'école. En retraite, je veux le promouvoir dans les maternelles.» Quarante ans qu'il est sur les planches, dans une com-

pagnie de Limoges et celle des Riffauts. «Je ne joue que des pièces marrantes et souvent le premier rôle: c'est du boulot, j'apprends mes textes à 6 heures du matin.»

Comme un poisson dans l'eau sur scène, Gilles Ferrari a pourtant mis le temps avant de se sentir à l'aise en Charente. «Qu'est ce que ça a été difficile de m'intégrer... Les Charentais sont à l'image de leurs maisons: belles à l'intérieur mais entourées de hauts murs et grands portails.» Il y a trouvé sa femme, une Ruelloise, et le bonheur au fil d'une vie associative bien remplie. «Quand on peut apporter quelque chose, il faut le faire.»

Mais il aimerait plus pour sa Charente dont «l'inertie» le désole un peu. Il prend en exemple la Vendée, département rural au tissu économique vivace et constate «que nous venons seulement de finir la 2x2 voies avec Bordeaux et qu'on attend encore le quartier d'affaires de la gare alors que la LGV était programmée depuis des lustres.»

La Charente, Gilles Ferrari l'anime au sein d'Eurekatech, créé par l'Agglo et la Région pour fédérer les entreprises innovantes. Il en est persuadé: «Nous avons une belle carte à jouer, tout près de Bordeaux qui arrive à saturation.» Pas de quoi pour autant miner sa retraite. La saturation, dans le maquis corse, on ne connaît pas.

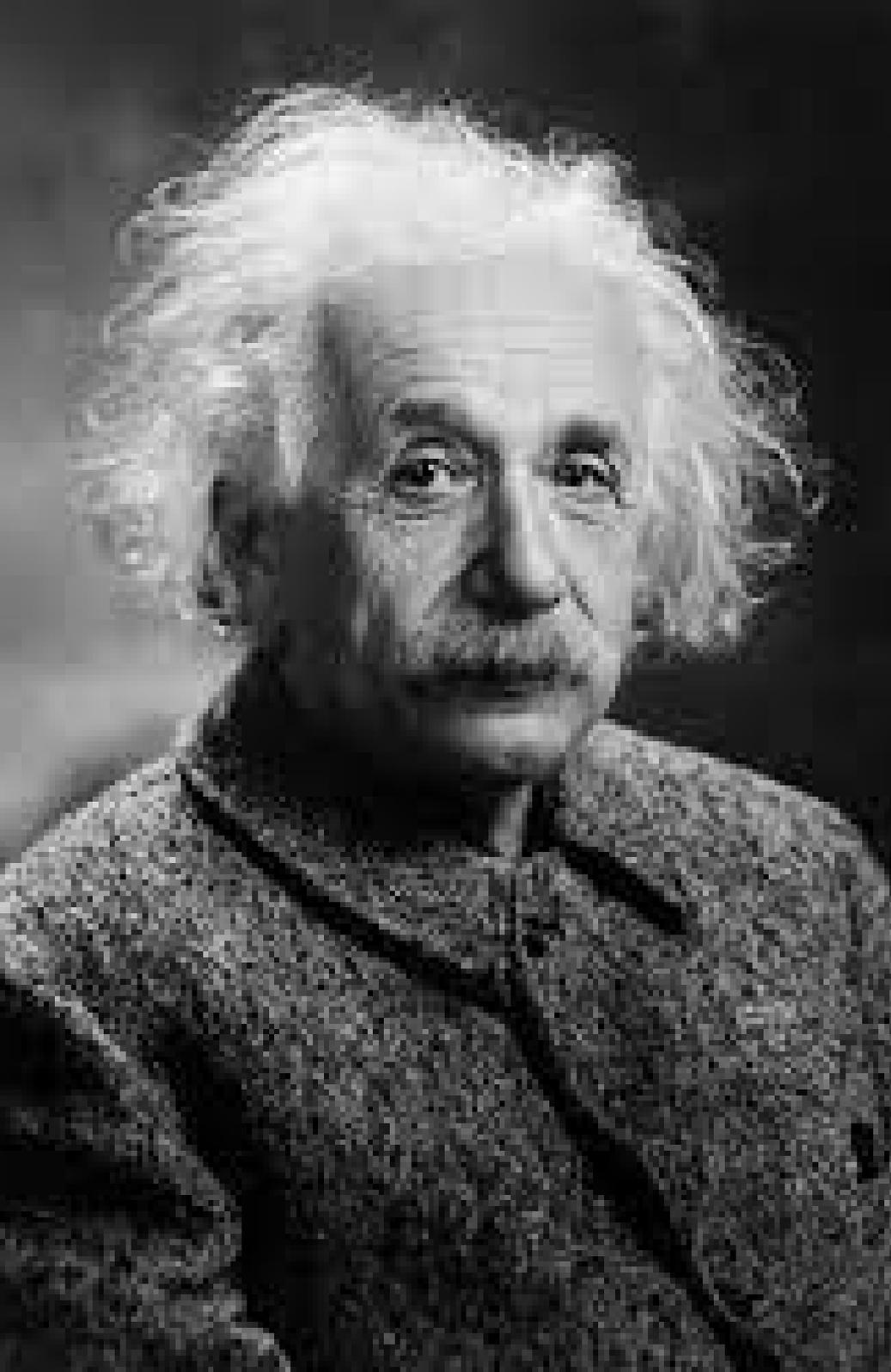
Photo Renaud Joubert

« LE PLUS INTELLIGENT EST CELUI QUI EST
COMPRIS PAR TOUT LE MONDE »

« LES DÉTAILS FONT LA PERFECTION ET LA
PERFECTION N'EST PAS UN DÉTAIL »

« SI VOUS PENSEZ QUE VOUS ÊTES TROP
PETIT POUR AVOIR DE L'IMPACT, ESSAYEZ
D'ALLER AU LIT AVEC UN MOUSTIQUE »

« CEUX QUI PENSENT QUE C'EST IMPOSSIBLE
SONT PRIÉS DE NE PAS DÉRANGÉS
CEUX QUI ESSAIENT »



**« UN PROBLÈME SANS
SOLUTIONS EST UN
PROBLÈME MAL POSÉ »**

ALBERT EINSTEIN



**« LES DEUX CHOSES
LES PLUS
IMPORTANTES
N'APPARAISSENT PAS
AU BILAN DE
L'ENTREPRISE :
SA RÉPUTATION
ET SES HOMMES »**

HENRY FORD

DANIEL GOLEMAN

L'intelligence émotionnelle



comment transformer ses émotions en intelligence

ROBERT LAFFONT

Cerveau & Psycho

HOMMES-FEMMES : DES CARACTÈRES DIFFÉRENTS ?

VIVRE EN ACCORD AVEC SOI-MÊME

Comment aligner ce que l'on fait avec ce que l'on est

EDUCATION DONNER DES CONSIGNES CIBLÉES AUX ENFANTS

NEUROSCIENCES LA MYÉLINE, SUBSTANCE CLÉ DE L'APPRENTISSAGE

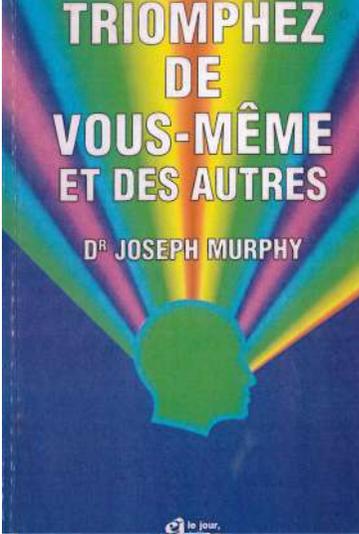
DÉJÀ-VU LES ERREURS D'AIGUILLAGE DE LA MÉMOIRE

PSYCHOLOGIE LE MIROIR AUX ALOUETTES DES TESTS DE PERSONNALITÉ



TRIOMPHEZ DE VOUS-MÊME ET DES AUTRES

DR JOSEPH MURPHY



FABIEN OLICARD

VOTRE **CERVEAU** EST EXTRAORDINAIRE

50 astuces de mentaliste qui vont vous changer la vie



Le pouvoir de L'OPTIMISME

CHRISTELLE CROSNIER



« UN LIVRE RICHE ET PÉTILLANT QUI DONNE ENVIE DE DANSER AVEC LA VIE. »

RAPHAËLE GIORDANO, AUTEUR DE « L'ÉLÉPHANTE EN LAMBEAUX »

Cerveau & Psycho

8 EXERCICES POUR DOMPTER SES ÉMOTIONS SOCIALES

LE BONHEUR EST DANS LE LIEN

LES CLÉS DE LA PSYCHOLOGIE POUR CRÉER DES RELATIONS ÉPANOUISSANTES

TOUCHER COMMENT NOS PEAUX ONT SOIF DE CONTACT

ÉDUCATION LA PRÉSENCE PHYSIQUE, CLÉ DE L'APPRENTISSAGE

AUDITION L'OREILLE INTERNE, SI SENSIBLE, SI FRAGILE

MÉMOIRE L'ÉTONNANT POUVOIR DES MOTS CROISÉS



Octave Gélinier

STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE ET MOTIVATION DES HOMMES

LES ÉDITIONS D'ORGANISATION

Pr Richard Davidson avec Sharon Begley



Les profils émotionnels

Apprendre à les connaître et mieux vivre avec

les arènes

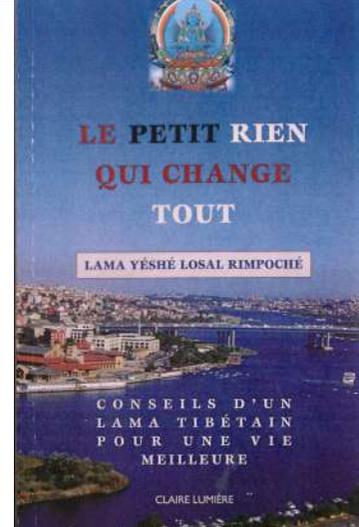
le jour.

LE PETIT RIEN QUI CHANGE TOUT

LAMA YÉSHÉ LOSAL KIMPOCHÉ

CONSEILS D'UN LAMA TIBÉTAIN POUR UNE VIE MEILLEURE

CLAIRE LUMIÈRE



ALBERT MOUKHEIBER

Votre cerveau vous joue des tours

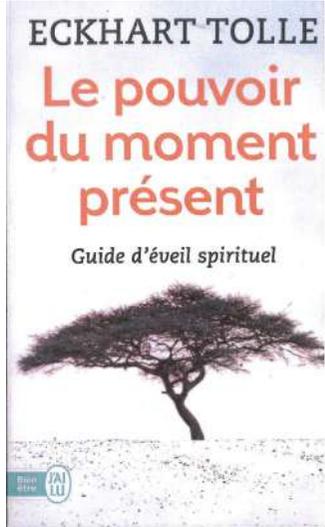
Altery Editions



ECKHART TOLLE

Le pouvoir du moment présent

Guide d'éveil spirituel



DANIEL GOLEMAN

Surmonter les émotions destructrices

Un dialogue avec le dalaï-lama

JEAN DE LA ROCHEBROCHARD

HUMAN MACHINE

SHIRAZ EDITORS

Du désir au plaisir de changer

Comprendre et provoquer le changement

PREFACE DE PAUL WATZLAWICK



Natalia CALESTREME

LA CLÉ DE VOTRE ÉNERGIE

ALBIN MICHEL

ABRAHAM MASLOW

Devenir le meilleur de soi-même

Besoins fondamentaux, motivation et personnalité

EYROLLES



DEEPAK CHOPRA & RUDOLPH E. TANZI

LE FABULEUX POUVOIR DE VOTRE CERVEAU

NOUS UTILISONS 5% DE NOTRE POTENTIEL, ET SI NOUS EN EXPLOITONS 100% ?

Guy Trédaniel



LUC BIECQ

MANAGER COMME UN YOGI

Les clés d'un management humaniste et efficace

FIRST



INVITATION



Banque
Tarnes



Maingon

ANTOINE AUBOUR

Directeur Marque, Communication et Marketing
Brand, Communication and Marketing Director

Rugby World Cup France 2023

40, Rue du Colisée
75008 Paris, France

+33 (0)6 42 42 48 07

antoine.aubour@france2023.rugby



*Par Michel
Toussaint
Jassaud
Pour Michel
Toussaint
Jassaud
Michel
Toussaint
Jassaud*



Ensemble construisons son avenir

Dynamisez votre image



**Club
Entreprises
SCA**



**Réseau National Leader
de Professionnels
Diplômés d'Etat**

Santé - Bien-être - Beauté

Signe intérieur
de Bien-Être

06 81 35 88 94 - sur rendez-vous

Florence AYGALÉNO
16 rue de Lauzières 17137 NIEUL s/MER
aygalenq.flo@hotmail.fr
Tel: 06 81 35 88 94 - sur rendez-vous

Santé - Bien-être - Beauté

ouverture

Entrez dans
un Monde de Détente...

L'Art du Massage

Mieux vaut Prévenir que Guérir

Réseau National Leader
de Professionnels Diplômés d'Etat

Votre Capital Santé entre
les mains de spécialistes au
Service de votre Bien-Être.

Imaginez vos produits jaillir dans l'espace en 3D



Le système utilise un **procédé optique** technologiquement avancé qui permet le **jaillissement d'images** en **3 dimensions**.

Valorisez l'image de votre entreprise et de vos produits.

Donnez une communication **novatrice** à votre entreprise et à vos produits.

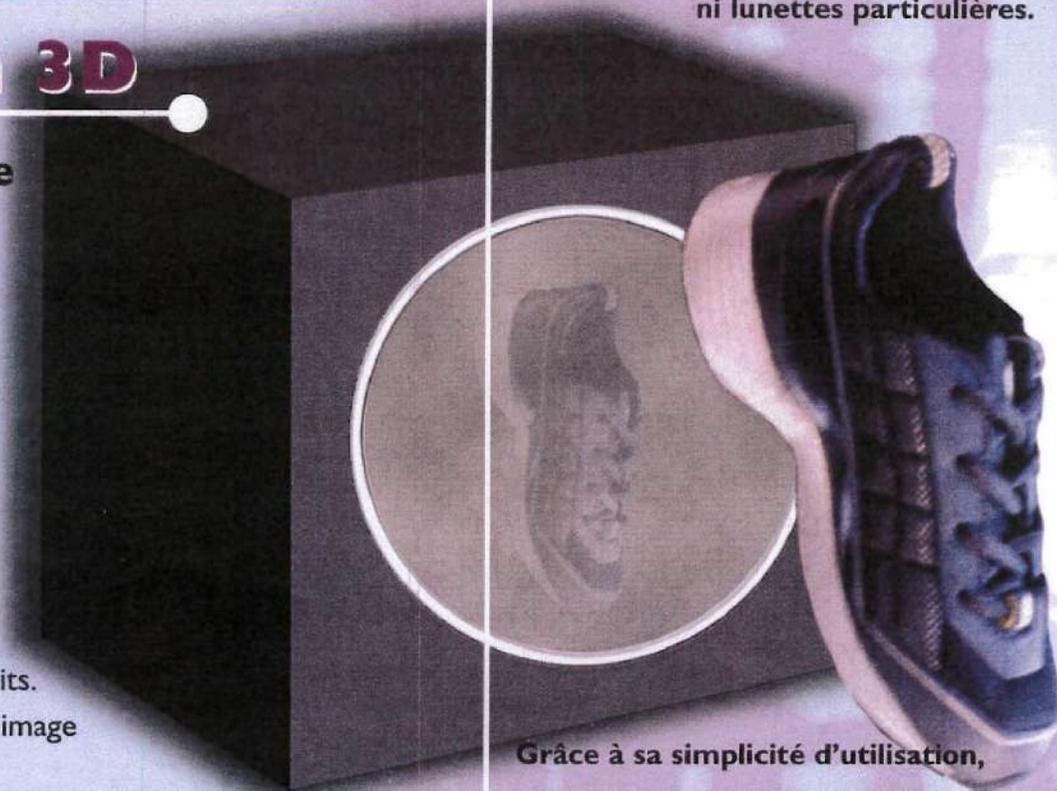
Communiquez avec le jaillissement d'images, et la projection dans l'espace en 3D de vos produits.

Captuez l'attention de vos futurs clients avec une image valorisante et novatrice.

Donnez une autre dimension à la communication de **votre entreprise**.

Outil de **vente performant** et valorisant pour vos équipes commerciales.

Donnez une **plus-value** énorme à la communication de votre entreprise.



Ce principe de **jaillissement d'images virtuelles** visible de jour comme de nuit, ne nécessite ni écran, ni lunettes particulières.

- Présentoirs
- Vitrines
- Murs d'images
- PLV
- Meubles de démonstration
- Agencement magasins
- Lancement de produits
- Salons...

Grâce à sa simplicité d'utilisation, ce **nouveau concept** s'adapte parfaitement **aux outils de la communication et de l'événementiel...**

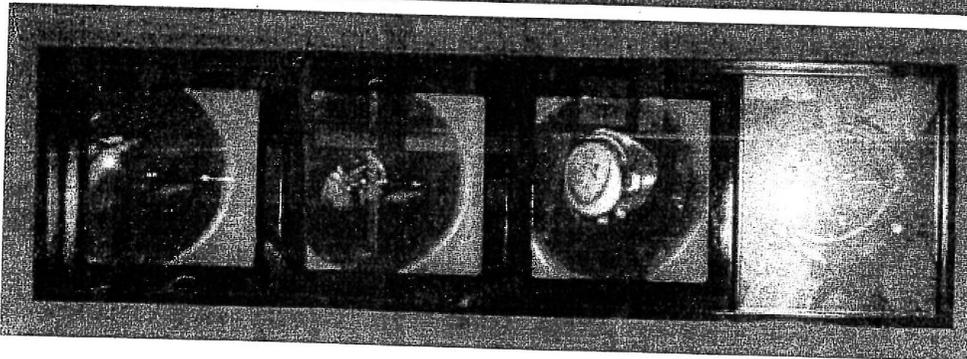


Vitrine Louis Vuitton - Champs Elysées

Septembre Octobre 2002

Habillage de 3 machines

LOUIS VUITTON



Méthode des

sociotypes

comportementaux

- 1 - la matrice de Charles OSGOOD
- 2 - les quatre pôles de personnalités
- 3 - profils psychologiques
- 4 - comportements sociaux
- 5 - styles relationnels 1
- 6 - styles relationnels 2
- 7 - chronostyles
- 8 - relations à l'argent
- 9 - motivations d'achat
- 10 - profils professionnels
- 11 - les clefs du développement personnel



La formation au savoir-être, selon RICHARD DESCOINGS, directeur de Sciences Po, devient aussi importante que la connaissance technique



mouvante, le travail en réseau s'est imposé, le client est entré dans l'entreprise. Du coup, le métier de cadre s'est complexifié. Il doit savoir mobiliser une équipe, dispatcher l'information, déléguer, transmettre des valeurs. Soumis à une pression permanente imposée par le court terme et les injonctions paradoxales, il doit être capable de gérer des conflits et de négocier en permanence. Pour réussir, il lui faut des nerfs d'acier. Ses connaissances spécialisées lui donnent son crédit professionnel auprès de ses supérieurs et de ses équipes. Mais ce sont ses qualités humaines qui font la différence. Le curseur des compétences s'est déplacé sur le savoir-être!

Les formations actuelles répondent-elles à ces nouveaux besoins ?

Il faut bien reconnaître qu'elles ont un train de retard. Rien n'a fondamentalement changé depuis trente ans ! Une grande partie des cours dispensés porte toujours sur l'acquisition de connaissances métier immédiatement valorisables sur le marché du travail. L'approche est différente dans les pays anglo-saxons, où les premières années de l'enseignement supérieur sont largement consacrées au développement de la personnalité. Dans notre pays, c'est la formation permanente qui va jouer ce rôle à plein. Regardez la floraison des séminaires et des stages consacrés à la gestion du stress, à l'écoute, au travail en équipe...

Ces lacunes dans la formation initiale ont-elles des conséquences sur le management ?

Les managers français sont solidement armés sur le plan des savoir-faire. En revanche, ils ont conservé certaines habitudes autoritaires de l'ancienne époque. Les entreprises tricolores réussissent avec un coût humain plus élevé que dans d'autres pays. Ma enseigner "l'être" n'est pas inscrit dans notre culture très cartésienne. Les enseignements "durs" sont privilégiés car ils nous sécurisent...

La formation des cadres va-t-elle évoluer dans ce sens, ou sommes-nous condamnés au statu quo ?
Tous ces sujets font largement débat dans les écoles. Elles encouragent de plus en plus la multiculturalité, en brassant les nationalités et en envoyant les étudiants à l'étranger. C'est une bonne manière de favoriser l'écoute, la négociation, la prise en compte de l'autre.

— Propos recueillis par C. B.

En créant à Sciences Po une série de nouveaux masters en marketing, RH ou finances, Richard Descoings a fait grincer quelques dents. Il pense que les apprentis managers ont besoin d'une vaste culture. Et s'explique ici sur les connaissances indispensables selon lui aux cadres de demain.

Les connaissances nécessaires aux cadres ont-elles changé en trente ans ?

RICHARD DESCOINGS : Il y a trois décennies, les entreprises étaient encore cloisonnées, hiérarchiques et peu ouvertes sur l'international. Les cadres étaient reconnus pour leurs compétences techniques plus que pour leurs qualités relationnelles. L'acte de management lui-même était relativement simple, axé sur la transmission d'ordres et le contrôle du travail. Les logiques d'hier ont été balayées par la mondialisation et les technologies de l'information : l'entreprise est devenue moins verticale, plus plate, plus

« Les logiques d'hier ont été balayées par la mondialisation et les technologies de l'information. L'entreprise est devenue moins verticale, plus plate, plus mouvante. Le travail en réseau s'est imposé, le client est entré dans l'entreprise. Du coup, le métier de cadre s'est complexifié. Ses connaissances spécialisées lui donnent son crédit professionnel auprès de ses supérieurs et de ses équipes. Mais ce sont ces qualités humaines qui font la différence. Le curseur des compétences s'est déplacé sur la savoir-être »

Déclaration de M. RICHARD DESCOINGS, directeur de Sciences Po.
Courrier cadres Sept. 2008

L'analyse et la maîtrise des comportements faciliteront l'approche et la réussite de tous vos contacts !

Objectifs

Aider chaque participant(e) à se découvrir, se développer et à devenir plus autonome et plus responsable. En considérant que tout le monde est important et que chacun est différent.

Pédagogie

Atelier interactifs en sous-groupe, mise en situation avec ateliers vidéo et analyse des comportements.

- Trouver le meilleur de soi
- Notre image / Notre rôle
- L'appartenance à l'identification
- Atelier sur l'écoute avec test
- Découverte et étude des motivations
- Traitement des objections
- Atelier sur les aprioris
- Comment sortir de son cadre de référence
- Atelier sur la valeur des mots
- Approche : connaissance des socio-types
- Découverte des besoins et des motivations
- Cibler l'intérêt de l'homme, de l'entreprise et ses objectifs
- Mise en valeur des arguments

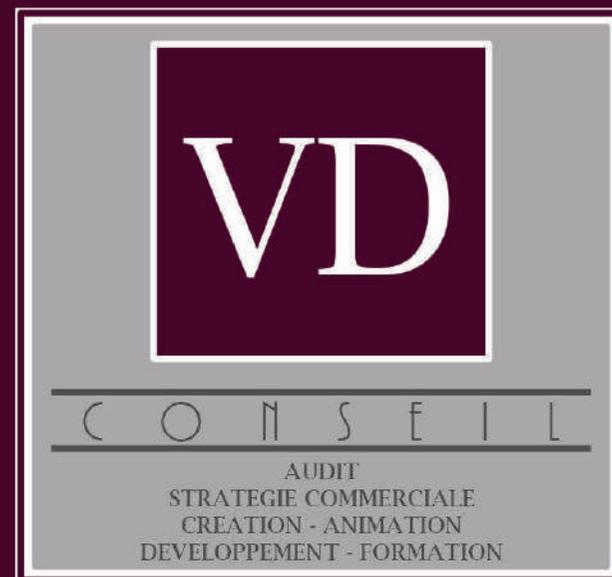
Analyse et synthèse de la journée.

Cadres ayant suivi une formation supérieure :
1970 : 20 %
1990 : 50 %
2007 : 80 %

LESEPT 2007
VOUS VOUS REALISEZ EN PARLANT
SUR VOUS MEME

bleg.com/lescadres.com

ÊTRE STRATÉGIQUE EN UN TEMPS DONNÉ



RENCONTRONS-NOUS SANS ENGAGEMENT POUR ÉCHANGER ET OBTENIR UN ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT

NOS CONSULTANTS INTERVIENNENT EN FACULTÉS ET ECOLES DE COMMERCE

SUCCÈS ET RÉFÉRENCES DANS DES GROUPES NATIONAUX AINSI QUE DANS LES TPE/PME

NOTRE VOCATION

TRANSMETTRE NOTRE SAVOIR-FAIRE

Nos consultants ont toutes les qualités requises pour accompagner votre succès :

- Master sciences économiques
- DESS Finance d'entreprise
- Master marketing
- Master 2 audit et système d'information
- Master de management
- Sup de co Paris
- Experts en stratégies de communication...

NOTRE OBJECTIF

LE DÉVELOPPEMENT ET LA RÉUSSITE
DE VOTRE ENTREPRISE

SIÈGE SOCIAL

Téléport 4 - Immeuble Antarès - BP 70183 - 86962 Futuroscope CEDEX
Tél : 06 83 46 38 96 - Site : www.vdconseil.com

NOUS AVONS LES SOLUTIONS À VOTRE DÉVELOPPEMENT

DEVENEZ CHEF D'ENTREPRISE AVEC VDCONSEIL

- 1.** La réussite de votre entreprise VDCONSEIL est basée sur votre savoir, votre expérience, vos références et vos motivations à vouloir quitter un environnement qui a atteint ses limites et ne correspond plus à vos besoins et à vos ambitions.
- 2.** Transférer vos compétences et votre énergie dans un autre challenge et revivre dans quelques mois les mêmes problèmes n'est plus à démontrer quelque soit la cible économique.
- 3.** Il est possible de réussir en solitaire
- 4.** Il sera plus riche, plus sécurisant, plus rapide, moins risqué d'associer vos talents à tous ceux venus d'autres horizons, qui ont déjà compris. Les valeurs ajoutées et les plus values réalisées sont basées sur le partage, l'échange, l'assistance, le soutien et la mise en commun de moyens très performants qui assureront votre succès rapide et pérenne.



Toutes les études le démontrent, les besoins en formation personnelle, entreprises, administrations, associations sont une réalité économique.

**PROFITEZ DE NOTRE EXPERIENCE ET VENEZ AVEC NOUS
CONQUÉRIR CES MARCHÉS ET ASSUREZ AINSI VOTRE AVENIR**

LES BÉNÉFICES DU CONCEPT EN 13 POINTS

Une stratégie départementale – Contrat Partenaire

Une stratégie régionale – Contrat Master

- 1.** Totale autonomie et indépendance tout en bénéficiant de la puissance d'un réseau national.
- 2.** Aide, soutien en formation.
- 3.** Mise en place de moyens dès le démarrage.
- 4.** Travail en séminaire avec échanges de connaissance, transfert des références et des réseaux d'une région à l'autre, vous permettrons d'optimiser vos résultats.
- 5.** Accédez à l'INTRANET du réseau VD Conseil (Outils promotionnels, informations séminaires, questions fréquentes, partage d'affaires, partage de documents...)
- 6.** Disposez d'une page "carte de visite" sur notre site INTERNET (Vous serez référencé comme le partenaire exclusif de votre département)
- 7.** Disposez d'un email professionnel au nom de VD Conseil (Bénéficiez de l'image du réseau avec une adresse e-mail professionnelle).
- 8.** Aide à la création et à la mise en place de votre société par nos partenaires et juristes sur le plan national.
- 9.** Aide à la gestion par un réseau d'experts comptables EXO A2A
- 10.** Vous bénéficiez d'un contrat transmissible à durée indéterminée et sans royalties.
- 11.** Propriétaire avec exclusivité de votre département ou votre région de votre choix selon vos ambitions de votre propre licence de marque VD CONSEIL.
- 12.** Retour rapide sur investissement.
- 13.** Constitution d'un réel patrimoine avec une entière autonomie, cessible quand vous le souhaitez et donc source de profits basée sur la valeur du fond de commerce pour assurer votre avenir et celui de vos proches.



MICHEL VERGNAUD

06 83 46 38 96

m.vergnaud@vdconseil.com

www.vdconseil.com

SIÈGE SOCIAL

Téléport 4 - Immeuble Antarès - BP 70183 - 86962 Futuroscope CEDEX