

Entreprise : et si on partageait notre directeur commercial ?

DC Pilot présente un **concept nouveau** : la **direction commerciale partagée**. Un manager, après diagnostic aide le dirigeant à organiser et dynamiser ses ventes.

Il a un CV épais comme une bible. On peut y lire toute une série de noms de prestigieux groupes français (et plus récemment locaux), dans les lesquels il a occupé les fonctions de directeur commercial. Laurent Vervin, la quarantaine finissante a, on dira, la vente chevillée au corps. L'homme a le regard fixe, la diction claire et précise et la démonstration facile. Pas étonnant qu'il ait réussi à développer la stratégie commerciale des groupes auxquels il a collaboré. Aujourd'hui, Laurent Vervin, fort de ses multiples expériences propose aux chefs d'entreprise un tout nouveau service en Guadeloupe : la direction commerciale partagée. Il est aux commandes aux Antilles-

Guyane de DC Pilot (un GIE), première marque de direction commerciale en temps partagé de France.

« Ce modèle d'emploi répond aux attentes des PME-PMI. Le développement commercial est une priorité pour 85 % des PME-PMI ; mais la très grande majorité des dirigeants déclarent manquer de temps, de compétences ou de moyens pour l'assurer. Cet enjeu est pourtant stratégique. Diagnostiquer, analyser, trouver les solutions et les mettre en œuvre durablement avec les plans d'action et les ressources adaptées, sont essentiels à la croissance et à la performance. »

En fait, Laurent Vervin pilote avec le chef d'entreprise, l'ensemble des outils à mettre au point pour déve-

lopper le porte-feuille client existant et les prospects.

POUR UNE MEILLEURE PRODUCTIVITÉ

La promesse du représentant local de DC Pilot ? Améliorer la productivité de la société sans les charges patronales. « Notre service n'est pas accompagné d'un contrat de travail, mais d'un contrat de prestation. »

Concrètement, dans un premier temps, DC Pilot donne aux dirigeants l'opportunité d'établir en ligne, l'autodiagnostic de la performance commerciale de son entreprise. Une opération qui ne dure qu'une vingtaine de minutes et qui lui donnera une première idée des indicateurs de performance de son unité.

« Au-delà des critères

d'évaluation étudiés, le dirigeant est amené à réfléchir et à mesurer l'activité commerciale de son entreprise (notoriété, outils de vente, développement et fidélisation client, prix et rentabilité, objectifs de vente et plans d'actions, management, etc.), détaille Laurent Vervin. Ce dernier explique qu'à l'issue de ce premier contact, un rapport de synthèse simple et lisible sera transmis automatiquement au chef d'entreprise qui pourra, s'il le souhaite, prolonger sa réflexion et l'analyse lors d'un rendez-vous. « Cet entretien d'une heure, avec un véritable expert opérationnel en stratégie, organisation, management et développement commercial sera aussi excep-



Fort de ses multiples expériences, Laurent Vervin propose aux chefs d'entreprise un tout nouveau service : la direction commerciale partagée. (Photo : Dominique CHOMEREAU-LAMOTTE)

tionnellement offert. »

Testez et mesurez votre performance actuelle et dessinez en quelques

clics le développement commercial de votre entreprise sur : <http://www.dc-pilot.com>

Ladom et FACE Loire Atlantique s'associent

L'Agence de l'Outre-Mer pour la Mobilité (Ladom) et le Club d'Entreprises FACE Loire Atlantique, ont signé vendredi une convention de partenariat qui « vise à favoriser l'accompagnement vers l'emploi des jeunes ultramarins à l'issue de leur parcours de formation sur le territoire métropolitain et en particulier sur la Loire-Atlantique », selon Jean-Michel Maillat, président de FACE Loire Atlantique. Ladom s'engage à mobiliser les jeunes à l'issue de leur formation et à les orienter vers FACE Loire Atlantique pour bénéficier d'un accompagnement vers l'emploi. « FACE intervient depuis 2010 auprès de jeunes de Ladom en leur transmettant les codes et règles attendus dans l'entreprise », précise Jean-Claude Cadenet, directeur général de Ladom.

UNE ACTION SUR 12 MOIS

La convention concerne 15 à 20 jeunes âgés de 18 ans ou plus, motivés par l'accompagnement et en particulier par le parrainage, ayant un projet professionnel défini. Il s'agit de jeunes rencontrant des dif-

ficultés d'insertion en raison notamment d'une absence de contacts avec le milieu professionnel ou d'un risque de discrimination. L'action se déroule sur une période de 12 mois à compter de la signature de la convention. Chaque jeune bénéficiera d'une action de parrainage sur une durée au plus de 6 mois.

PLUSIEURS FORMATIONS PROPOSÉES

Compte tenu de la conjoncture économique, un taux d'accès à l'emploi durable ou à la formation en alternance (contrat de 6 mois minimum) de 60 % est visé. Après avoir identifié les jeunes à accompagner (filleuls), FACE Loire Atlantique mobilisera son réseau de parrains, puis formalisera les engagements réciproques entre les parrains et les filleuls.

Des formations permettront à ces jeunes chercheurs d'emploi de connaître les règles et codes comportementaux qui sont en vigueur dans les entreprises afin de favoriser l'intégration et le maintien durable dans l'emploi.

F.-X.G., à Paris

CCI ÎLES DE GUADELOUPE



Commerçants de centre-bourgs et de quartiers, participez à

LA FETE DES COMMERCES DE PROXIMITE DE GUADELOUPE

le samedi 17 octobre 2015

Cette journée dédiée au partage et à la bonne humeur, sera l'occasion pour vous de faire découvrir, votre savoir-faire, votre authenticité, et de défendre les valeurs de solidarité et de générosité du commerce de proximité.

Opération organisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Région des Îles de Guadeloupe en partenariat avec la Région Guadeloupe.

Retirez votre bulletin de participation, avant le 25 septembre 2015 :

CCI IG - Service Actions et Développement des Territoires
Tél : 0590 93 77 08 • E-mail : adt@guadeloupe.cci.fr

ou en téléchargement sur www.guadeloupe.cci.fr



Pacte de responsabilité : le report dérange l'UDE Medef

L'annonce du report de trois mois des mesures du Pacte de responsabilité qui conduit à amputer le Pacte de 25 % des baisses de charges prévues sur 2016, inquiète l'UDE Medef. L'Union dans un communiqué rappelle sa « volonté de participer activement au projet économique et à la croissance de notre territoire, tout comme nos collègues hexagonaux. » Et d'insister sur les difficultés conjoncturelles auxquelles les entreprises font face. « Nous demandons à notre gouvernement de rester dans une dynamique vertueuse d'impulsion du monde économique pour aller vers une relance globale. »

Les entreprises ont besoin de visibilité, de réactivité et de certitude pour pouvoir investir et se développer, martèle l'Union des entreprises Medef Guadeloupe. « Elles doivent pouvoir compter sur les engagements du gouvernement pour avancer en confiance, avec lui », indique l'UDE-Medef. Cette dernière lance un appel aux élus locaux, « pour alerter les pouvoirs publics sur la nécessité d'honorer les délais initialement annoncés ».