

## agenda

● **Tous les deuxièmes mardis du mois**

18 h 30 Le Bistrot du BossClub.

Restaurant Le Coquibus, Issy-les-Moulineaux

● **25 janvier 2007**

17 h 30. Assemblée générale et Galette

des Rois.

Hôtel de ville

d'Issy-les-Moulineaux.

## EDITORIAL

# Pour plus de **visibilité** sur le marché, **osons** les **synergies** commerciales

PAR  
**CHRISTIAN REYBAUD,**  
PRÉSIDENT

**L**issus du monde de l'entreprise, nous savons tous ô combien le nerf de la guerre économique est la stratégie commerciale. Le BossClub, qui a une conscience aiguë de cet enjeu, recherche, chaque fois que cela est possible, les occasions de mutualiser les moyens et de créer des synergies commerciales pour que ses membres gagnent en visibilité sur leur marché. Ne nous y trompons pas ! Notre rôle n'est en aucune façon de se substituer aux actions que vous engagez dans vos entreprises. Il est en revanche de vous donner un coup de pouce, en démultipliant les possibilités d'aborder la question de l'efficacité commerciale, de rencontrer vos clients et de vous faire connaître. Le petit déjeuner du 3 octobre dernier portant sur les problématiques commerciales, et la soirée Clients du 19 octobre qui a connu un véritable succès, entrent dans ce cadre. Pour 2007, notre objectif est d'optimiser le trafic de notre site Internet. Nous allons créer la *e-Boss*, une lettre qui sera adressée par mail à toutes les entreprises de l'Arc de Seine, et qui proposera un lien direct sur notre site. Ce faisant, nous souhaitons renforcer la visibilité de chacun d'entre vous. Nous allons ainsi annoncer à l'assemblée générale, le lancement d'un concours sur « la plus belle fiche Web de présentation des membres », en partant du postulat qu'une fiche bien pensée et bien conçue crée de l'attractivité. Donc de la visibilité ! Luc Vidal (Inergie) et Daniel Heilbronn (Catapulte) ont pris en charge le dossier : le règlement du concours vous sera prochainement proposé, le site est en cours d'adaptation dans cette perspective.

Pour conclure, je dirai que nous avons la chance d'appartenir à une communauté d'agglomération qui mesure, tout autant que nous, l'importance d'une bonne visibilité et qui agit en partenaire avec nous : l'Arc de Seine a accepté, en effet, d'encarter, le premier trimestre 2007, dans sa revue *L'Écho d'Arc de Seine*, l'annuaire des membres du BossClub. 2007 s'annonce sous le signe de la convergence des idées et de la mutualisation des moyens. Nous serons, tous, les gagnants de cette démarche.



### [www.boss-club.net](http://www.boss-club.net)

Découvrir les membres, rechercher vos partenaires économiques et mettre à jour votre fiche entreprise !  
Votre photo au format jpg (154 x 177 pixels) et votre logo au format gif (200 x 60 pixels maximum) par mail à  
Brigitte Pérard : [brigitte.perard@aglo-arcdeSeine.fr](mailto:brigitte.perard@aglo-arcdeSeine.fr)

LA LETTRE BOSS CLUB est un bulletin adressé gratuitement aux adhérents à jour de leur cotisation. Plusieurs exemplaires sont à leur disposition sur simple demande au secrétariat au 01 46 29 29 42. Les numéros de *La Lettre* sont aussi disponibles sur le site du BossClub. Directeur de la publication : Christian Reybaud. Conception graphique, rédaction et réalisation : Sacrés Caractères, membre du Club. Ont collaboré à la rédaction de ce numéro : Brigitte Pérard. Dépôt légal : Décembre 2006.

**Nathalie Atlan-Landaburu**

Consultante indépendante  
RH, communication, études.  
24, av. de la République,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 08 75 25 59 41.  
nlandaburu@wanadoo.fr

**Avocat à la cour,**

Jacqueline Guillemaut.  
(Nouvelle adresse)  
27 bis, rue de l'Abreuvoir,  
92100 Boulogne-Billancourt.  
Tél. : 01 46 05 33 40  
j.guillemaut@laposte.net

**Axa Assurances**

Assurances, crédits,  
placements.  
Catherine Munoz.  
28 bis, rue de la République,  
92190 Meudon.  
Tél. : 01 45 34 16 13.

**Eurl Eléonore,**

**Le Moulin d'Issy**  
Restaurant, bar, brasserie.  
Kamal Eskander.  
1, place Jacques-Madaule,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 46 45 40 66.  
lemoulindissy@wanadoo.fr

**Euritel**

Fournisseurs de solutions  
technologiques pour les  
centres d'appels et la  
téléphonie d'entreprise.  
Jean-François Coco.  
19, rue Diderot,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 08 71 14 39 14  
www.euritel.fr

**Hôtel Gabriel**

Hôtel indépendant.  
Jean-Louis Corruble.  
32, bd des Frères-Voisin,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 40 93 44 15  
info@hotelgabriel.fr  
www.gabrielhotel.com

**Ixin**

Conseil en technologie et  
réseaux télécom  
Thierry Bouteiller.  
(Nouvelle adresse)  
10, rue Chevreul,  
92150 Suresnes.  
Tél. : 01 41 38 39 10  
www.ixin.net

**JT Expert**

Cabinet conseil en  
recrutement, formation,  
piloteage social.  
Jean-Jacques Tatoux.  
6, rue de Saint-Quentin,  
94130 Nogent-sur-Marne.  
Tél. : 06 07 46 84 63.  
jj.tatoux@wanadoo.fr  
www.jtexpert.com

**Pasaya Communication**

Agence de communication,  
studio de création graphique.  
Nathalie Ponomareff.  
215, rue Jean-Jacques  
Rousseau,  
92136 Issy-les-Moulineaux  
cedex.  
Tél. : 01 55 95 01 92  
nathalie@pasaya.fr

**SBE**

Service de banque et  
d'assurance auprès du  
personnel d'entreprise.  
Philippe Gohaud.  
7, rue Auguste-Gervais,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 60 33 31 00.  
philippe.gohaud@banque-  
sbe.fr - www.banque-sbe.fr

**Uniways**

SSII en solutions  
de vidéosurveillance sur IP.  
Rachid Sellali.4, bd des Îles,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 08 26 20 72 06.  
www.uniways.fr

ALCYA CONSEIL

39, avenue de Paris,

92320 Chatillon.

Tél.: 01 47 46 85 96

06 17 98 34 07

www.alcya.fr

www.createurs-en-galerie.com

# Alcya Conseil.

## Un pilote pour les TPE

De plus en plus de consultants décident de mettre leur expertise au service des TPE. Ce choix, qui relève d'une forme d'engagement, est celui de Muriel Granier.

Pourquoi le fait de recourir à un consultant pour obtenir un avis sur un point d'organisation, de développement ou de distribution serait-il l'apanage exclusif des « grands » ? Qui, en effet, plus que les dirigeants des toute petites entreprises (TPE), isolés par nature, ont besoin d'un regard extérieur qui les aide à mieux se repérer dans les arcanes de la vie économique ? En créant, en 2006, une société de conseil en organisation et en stratégie de développement, dédiée



aux TPE/PME, Muriel Granier augure d'une nouvelle tendance sur le marché du conseil. « *Le métier de consultant auprès des TPE est complètement à défricher et à développer* », déclare la fondatrice de Alcya Conseil. À condition d'un changement culturel au sein de ces entreprises – elles n'ont pas le réflexe « consultant » –, et chez les consultants : « *des costard-cravate au ton dogmatique qui doivent désormais revêtir l'habit de partenaire.* » Cet habit, Muriel Granier en a déjà éprouvé les contours. Fille de commerçant, elle a un temps été tentée par les sirènes de l'entreprise internationale (Schlumberger, Air Liquide) pour revenir à ses racines, comme elle aime à le dire. Elle a géré et

accompagné la cession de deux TPE : « *Ce sont les difficultés rencontrées*

## Un projet bien pensé vaut toutes les richesses du monde

alors qui m'ont incitée à créer Alcya Conseil. » Muriel Granier aide ses clients à mettre en place une organisation du travail plus efficace, à définir une stratégie commerciale plus performante, à transmettre leur patrimoine, à prendre des décisions au quotidien, tout simplement. Elle est aussi à l'origine de la création d'un groupement de consultants indépendants, « *créateursengalère.com* ». Groupement qui entend aider les futurs responsables de TPE à élaborer leur projet professionnel, définir leur *business plan*, concevoir une organisation et une stratégie commerciale fiables. La signature du groupement « *Avec créateursengalère.com, il n'y a plus de place pour la morosité. Souriez, vous êtes sauvés* », vaut promesse. Muriel Granier a sans conteste l'expérience et le tempérament pour la tenir. ●

## Un vivier de jeunes diplômés

La Maison de l'Emploi Arc de Seine, en collaboration avec l'Afij (Association pour l'insertion des jeunes diplômés), anime le Club de recherche Jeunes diplômés. Les candidats y affinent leur projet et mettent en place une méthodologie gagnante pour trouver rapidement un premier emploi. Pour engager un jeune diplômé, contactez Viviane Duclos au 01 55 95 07 62. v.duclos@arcdesei ne.reseau-idf.org



## Oceania Paris. l'hôtellerie autrement

Porte de Versailles, dans un univers de béton...  
Un tout nouvel hôtel quatre étoiles se positionne  
sur la « zen-attitude ».

Leader de l'hôtellerie intégrée en Bretagne, le groupe Oceania hôtels a inauguré, en janvier 2006, à deux pas du Parc des Expositions, son dernier-né, le *Oceania Paris*. Vaisseau amiral de la marque, l'hôtel parisien est le premier du groupe à offrir un îlot de tranquillité et de relaxation quatre étoiles.

Isolé du bruit du périphérique grâce aux technologies les plus avancées dans le domaine, il combine harmonieusement, discrétion et naturalité, jeux de couleurs et de senteurs, espaces de vie et de détente, pour apporter confort et sérénité à une

clientèle majoritairement de congressistes. Un jardin de 700 m<sup>2</sup> garni de plantes aromatiques, des salons de lecture et de causerie, des chambres aux couleurs apaisantes et aux douches relaxantes, piscine, spa et salle de fitness réservés exclusivement aux clients de l'hôtel. En neuf mois, l'*Oceania Paris* a enregistré un taux de remplissage de 50 % : « *Un exploit dans l'hôtellerie qui plafonne les meilleures années à 75 % ou 80 %* », affirme Benoît Comyn, le directeur de l'hôtel, arrivé en mars 2006. ●



OCEANIA PARIS  
52, rue d'Oradour-sur-Glane,  
75015 Paris.  
Tél. : 01 56 09 09 10,  
06 25 43 65 46  
bcmyn@oceaniahotels.com

**Un espace élégant, raffiné,  
intime, dans une ambiance zen**

### ● Les CAT: des PME à part entière !

Partenaire du 1<sup>er</sup> Forum des CAT d'Arc de Seine organisé le 27 septembre dernier, le BossClub démontre ainsi la capacité des centres d'aide par le travail à s'insérer dans le tissu économique local. Gisèle Lermigny, directrice des deux CAT isséens, est à l'initiative de cette manifestation qui a mobilisé les quatre centres d'Arc de Seine. Compétents et compétitifs, les CAT

scellent des partenariats avec les entreprises pour assurer des prestations de qualité : bureautique, conditionnement, routage, nettoyage, entretien d'espaces verts... Une opportunité pour réduire le montant de votre contribution Agefiph, en augmentation depuis la loi Handicap. Infos : [www.cat-issy.com](http://www.cat-issy.com) et [www.cat-s-lawson.com](http://www.cat-s-lawson.com)

Actions locales interentreprises en zones d'emploi créé en 1997, par l'association Développement et Emploi, avec l'appui de la Diact (Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires), rassemble, sur un territoire déterminé, grandes entreprises, service public de l'emploi, collectivités. Ces acteurs territoriaux mutualisent moyens humains et financiers pour soutenir le développement des PME-PMI et favoriser la création ou le maintien d'emplois : 19 territoires couverts, 800 projets et 5 250 emplois soutenus, un bilan national positif ! Alizé est expérimenté dans le sud des Hauts-de-Seine par le conseil général. Les PME de plus de 3 ans et moins de 40 millions d'euros de chiffre d'affaires, sont concernées. L'appui financier (avance remboursable de 15 000 euros ou prêt bonifié) est associé à un apport de compétences : cadres et de techniciens de grandes entreprises (Alcatel, CIC, CEA, Essilor, Thales...), et stagiaires de grandes écoles. Infos : Brigitte Pérard (01 46 29 29 42) - [brigitte.perard@aggllo-arcdeSeine.fr](mailto:brigitte.perard@aggllo-arcdeSeine.fr)

## Luc Vidal. Un discret novateur

Pour le directeur associé d'Inergie, le temps de l'observation sociale est propice au progrès.

L'homme a le timbre clair et la voix posée. Entre deux phrases, le silence est réflexion. Le rythme d'expression de Luc Vidal, aujourd'hui responsable du pôle Opinion d'Inergie, fait écho aux res-



sacs de l'océan. Élément que la pratique de haut niveau de la voile lui a permis d'appréhender et qui, en retour, lui a inculqué la maîtrise des risques, la gestion des équipes et le temps de la réflexion. À dire vrai, il n'y a rien de surprenant à ce que Luc Vidal ait contribué au succès d'Inergie, entreprise qu'il a rejointe en 1988 pour y développer le pôle Communication... et ne plus la quitter. Par ses trois métiers, le management, les études d'opinion et la communication interne, l'agence semble étonnamment synthétiser ce que Luc Vidal a appris en mer. Adhérant sans retenue au projet professionnel d'Inergie, « Faire de l'entreprise un lieu où il fait bon travailler », il tire une fierté toute discrète à

### Sa motivation, l'immersion dans son métier

INERGIE  
15, avenue Victor-Hugo,  
92170 Vanves.  
Tél.: 01 41 09 05 45.  
[lvidal@inerjie.com](mailto:lvidal@inerjie.com)  
[www.inerjie.com](http://www.inerjie.com)

l'idée que les missions auxquelles il participe, contribuent à faire progresser les entreprises dans leurs rapports avec leurs salariés. La communication managériale sera son prochain challenge : « *Les managers, aujourd'hui non vaincus pour la moitié d'entre eux par la stratégie de leur entreprise, doivent y être mieux associés pour en redevenir les promoteurs et la concrétiser auprès de leurs équipes !* » ●

## Soirée **Clients** 2006 La comédie au premier rang

« Vous nous auriez vus à la sortie du film, émus jusqu'aux larmes par la comédie que nous venions de voir. Et pas seulement les femmes ! Cela a immédiatement créé une ambiance entre nous. Vous savez, la complicité liée à un moment de tension partagée. On a l'impression que le temps est resté suspendu. Et puis, tout retombe. Et alors,

un dossier à gérer. » Il semble, en tout cas, que la soirée Clients 2006 ait été une vraie réussite : 200 spectateurs ont en effet assisté, grâce à Canal +, à l'avant-première de la comédie *Prête-moi ta main* projetée au Ciné d'Issy (le choix du film ne semble d'ailleurs pas anodin quant au succès remporté par la manifestation), et 85 personnes ont participé

au dîner qui a suivi, au Coquibus. Depuis la première soirée Clients, organisée il y a maintenant de plus de six ans, le BossClub a accueilli des acteurs, dont Luc Hamet et Pierre Bellemare, venus jouer, le premier un *one man show*, le second une pièce de théâtre. Il a proposé, pour le

plus grand plaisir des membres du Club, des séances de projection d'avant-première, dont *Les Enfants du marais* ou celle du 19 octobre dernier. Et demain ? Pierre Moreau se prêtant au jeu des questions-réponses s'aventure à proposer : « Pourquoi pas des chanteurs ? Une soirée musicale ? On pourrait lancer la soirée des talents ? Qu'en pensez-vous ? » ●

qu'est-ce qu'on est heureux de papoter sur ce que l'on vient de vivre. Et, de fil en aiguille, on parle de soi, de son travail, des difficultés que l'on rencontre... » Ces quelques mots qui évoquent la soirée Clients du 19 octobre 2006, sont de Sophie Baena, de la société AB Conseil, invitée par Pierre Moreau, directeur de Ex&Com et membre, comme tout le monde le sait, du BossClub dont il a été l'un des présidents : « Je suis un aficionado de ce type de rencontre, à la fois intime et festive, informelle et vraie. Nos clients sont heureux de partager avec nous des moments où ils sont considérés comme tels et non pas comme



● CLIENTS. ACQUISITION ET FIDÉLISATION

## Stratégie commerciale et outils informatiques

Le développement des PME s'appuie principalement sur un réseau relationnel. Pour elles, l'opportunité d'une politique commerciale plus volontariste n'est pas une priorité. Un handicap que le BossClub a souhaité combler en donnant des pistes de réflexion à ses adhérents.

C'est donc dans le cadre des rendez-vous « Technologies de l'information et de la communication » (TIC) qu'un petit déjeuner sur le sujet, a été organisé le 3 octobre dernier, à l'hôtel Oceania. Hervé Bébin, référent TIC du BossClub, en fut l'animateur. Il a souhaité que cette rencontre se fasse dans une problématique concrète d'entreprise. Avant d'aborder la question des outils informatiques utiles dans la gestion de la relation clients et prospects, les prérequis de la réflexion commerciale ont été rappelés :

- le positionnement commercial (cibles, produits et services, processus commercial) ;
- l'organisation commerciale (commerciaux, téléopérateurs salariés, stagiaires, externalisation...);
- les méthodes et les outils (scénarios d'appels, documents commerciaux).

Puis quatre intervenants, Didier Laglasse (Dualis), Christine Morleghem (Auralys), Charly Clairmont (Altic) et Raphaël Geary (Bexter), ont présenté les solutions informatiques à disposition des chefs d'entreprise :

- les bases de données et les annuaires ;
- les outils informatiques (les tableurs, les logiciels de gestion de prospects, les logiciels de gestion de la relation clients, les intranets...).

● Le diaporama présenté est disponible en ligne sur [www.hbconsultance.com/publications.php](http://www.hbconsultance.com/publications.php)  
Hervé Bébin,  
HB Consultance :  
[www.hbconsultance.fr](http://www.hbconsultance.fr)

