

## agenda

### • Tous les deuxièmes mardis du mois

18 h 30. Le Bistrot du BossClub, Restaurant Le Coquibus, Issy-les-Moulineaux.

### • 9 juillet

À partir de 19 heures. Dîner estival.

Restaurant du stade Jean-Bouin, Issy-les-Moulineaux.

### • Les petits déjeuners

8 h 30. Hôtel Oceania, Issy-les-Moulineaux :

#### – Octobre

« Comment réussir son référencement sur Internet ».

#### – Novembre

« Stratégie de communication pour les PME-TPE ».

## www.boss-club.net

Découvrir les membres, rechercher vos partenaires économiques et mettre à jour votre fiche entreprise ! Votre photo au format jpeg (154 x 177 pixels) et votre logo au format gif (200 x 60 pixels maximum). Renseignements : auprès de Christophe Moras : c.moras@arcdeSeine-entreprises.com

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 55 95 04 07. Les numéros de La Lettre sont aussi disponibles sur le site du BossClub. Directeur de la publication : Agnès Valensi. Conception graphique, rédaction et réalisation : Sacrés Caractères, membre du Club. Ont collaboré à la rédaction de ce numéro : Isabelle Bédikian, Daniel Heilbronn, Luc Vidal, Christophe Moras. Dépôt légal : Juin 2009.

## EDITORIAL

# Arc de Seine et Val de Seine. De **nouvelles perspectives** pour le BossClub

PAR  
AGNÈS VALENSI,  
PRÉSIDENTE

**L**e premier semestre 2009 a été marqué par deux événements importants pour le BossClub. En premier lieu, le conseil d'administration a été renouvelé et accueille ainsi de nouveaux membres. Vincent Camus, avocat, l'un des plus anciens membres du Club et l'animateur des Bistrots, occupe désormais de nouvelles fonctions au sein du barreau de Paris. Il a donc décidé, à notre plus grand regret, de ne plus faire partie du conseil d'administration. Nous le remercions vivement de sa contribution active au développement et à l'animation du Club. Chantal Lacoste, qui dirige Grandesco Event, devient l'animatrice des Bistrots et nous fait bénéficier de sa longue expérience dans le domaine de la communication et de l'événementiel. Pierre-Emmanuel Lemaire, directeur de l'agence Banque Populaire Rives de Paris, qui était notre trésorier depuis cinq ans, n'a pas souhaité non plus se représenter. Il est, en effet, appelé à d'autres fonctions en dehors de la communauté d'agglomérations Arc de Seine. Nous regretterons ce membre actif qui a su nous apporter son expérience d'homme et de financier. Pierre Leforestier, dirigeant de WanDSI, devient donc trésorier. Sa double compétence en comptabilité et informatique nous sera précieuse. Le deuxième événement marquant pour le BossClub est le rapprochement des communautés d'agglomérations Arc de Seine et Val de Seine, cette dernière comprenant Boulogne-Billancourt et Sèvres. Cette fusion, annoncée le 27 novembre 2008, va représenter de réelles opportunités pour le développement du Club. Nous devrions accueillir de nouvelles entreprises de tailles et de secteurs d'activité différents de ceux de nos membres actuels. Ce qui va constituer un vrai enrichissement

pour nous. Cette nouvelle dimension s'accompagnera d'un élargissement de notre territoire d'action avec, notamment, des événements qui se dérouleront de l'autre côté de la Seine. Les sept conseils municipaux et les deux conseils de communauté concernés se sont déjà prononcés favorablement pour la création de ce futur établissement public de coopération intercommunale (EPCI) qui portera le nom de « Grand Paris Seine Ouest ». Ce déploiement ne se concrétisera cependant pas avant début 2010. Nous avons donc plusieurs mois pour nous préparer à cette nouvelle aventure !

La composition du conseil d'administration sur [boss-club.net](http://boss-club.net)



**Chaville****Groupe Équinoxe**

Centrale d'achat en imprimerie. Christian Michel.  
christian@centrale-equinoxe.net

**Issy-les-Moulineaux****Archymed**

Conseil et ingénierie informatique. Cyril Echallier.  
www.archymed.com

**Asiapro**

Conseil et formation. Najoua Rostand.  
contact@asiapro.fr

**Assertiv'partners**

Coaching en management. Marie-Christine Pavesi.  
www.assertiv-partners.fr

**Cabinet Blandin**

Psychothérapeute. Louis-Marie Blandin.  
lmblandin@gmail.com

**Challenge 2 media**

Conseil stratégie, technologie télévision numérique et nouvelles technologies. Michel Boukhobza.  
www.challenge2media.com

**Davytopiol**

Agence de conseil en présentation. Jean-Gabriel Davy. Guy Topiol.  
www.davytopiol.com

**Escapade Communication**

Communication par voie de presse. Coralie Grosse.  
www.escapadecommunication.com

**Jaicta Films**

Films et production audiovisuelle. Lidya Maric.  
www.jaicta-films.com

**InFact France**

Conseil en gestion de relation clients dans le e-business et la business intelligence. Vishwanath Yadathore.  
www.infactgroup.com

**Le Stade d'Issy**

Restauration. Serge Rebondy.  
serge.rebondy@wanadoo.fr

**LVD services**

Services et conseils aux entreprises et particuliers. Bernard Beffre.  
lvdservices@orange.fr

**New's Art Gallery**

Vente et location d'œuvres d'art. Catherine Vergnol.  
c.vergnolcoachingart@hotmail.fr

**Swiss Life**

Assurances. Manuel Nora.  
www.swisslife.fr

**Tertius RH**

Conseil en ressources humaines. Michel Enselme.  
www.tertiusrh.com

**Visiorecrut**

Frédéric Muracciole. Service de recrutement par visioconférence.  
www.visiorecrut.fr

**Videonet**

Insertion professionnelle des personnes en situation de handicap par le recyclage de cassettes vidéo. Florence Mezeray.  
fm.videonet@wanadoo.fr

**Wood Luck**

Événementiel et communication d'entreprise. Véronique Desoutter.  
www.woodluck.fr

**Meudon-la-Forêt****Axa Assurances**

Prévoyance et patrimoine. Nathalie Galland. Jean-Michel Cottrau.  
agencea2p.nathalie.galland@axa.fr  
agencea2p.jeanmichel.cottrau@axa.fr

**Depanordi**

Dépannage et assistance informatique. Patrick Mason.  
patrick@depanordi-92.fr

**Mozaique**

Regroupement de services à domicile. Éliane Corvizy.  
www.mozaique-service.com

**Paris****Eulidia**

Conseil en management de l'information. Fabien Jongenelen.  
www.eulidia.com

**Évolution-ABC**

Accompagnement culturel et linguistique des entreprises à l'international. Anouche Erbil-Babayar.  
www.evolution-abc.com

**N&T Entreprises**

Administration et finance. Jacques Richard.  
www.nt-entreprises.com

**Vanves****Avoir Conseil**

Conseil en gestion de patrimoine indépendant et en investissement financier. Sébastien Léger.  
www.avoir-conseil.fr

**Coulon**

Ravalement et réhabilitation tous corps d'état. Pascal Coulon.  
www.coulon-sa.fr  
www.coulon-sa.com

## InFact. Bien gérer la relation client

Créée en 2000, la société de services InFact propose aux PME et grandes entreprises françaises et internationales d'améliorer leur gestion de la relation client.

Fidéliser ses clients et en séduire de nouveaux : telle est désormais la problématique des entreprises, quelle que soit leur taille. Pour les aider à parvenir à cet objectif, des éditeurs de logiciels ont lancé des solutions informatiques de « CRM » (Customer Relationship Management). Dans ce domaine, la société Oracle est leader. Pour autant, installer et utiliser des logiciels n'est pas toujours simple. C'est justement le rôle d'InFact. « Nous intervenons auprès des entreprises pour déterminer leurs besoins et leurs problématiques en matière de gestion de relation client, puis dans la mise en place et la configuration des

### Conseiller et former pour des entreprises plus performantes

outils CRM d'Oracle, explique Vish Yadathore, directeur général d'In-

Fact. *En fonction des besoins du client, nous adaptons des solutions informatiques.* » L'entreprise propose également un accompagnement pour faciliter la montée en compétence des équipes fonctionnelles et techniques. « C'est indispensable, car l'installation d'un nouvel outil performant ne sert à rien si les équipes ne savent pas l'utiliser », remarque Vish Yadathore. En 2004, la société a élargi son activité en créant un nouveau pôle Conseil pour la mise en place des solutions CRM en mode hébergé. Concrètement, le client n'achète pas de logiciel et par conséquent, de licence. La mise en place revient donc beaucoup moins chère que l'implémentation sur



InFact

156, avenue de Verdun,  
92130 Issy-les-Moulineaux  
Tél. : 01 46 38 56 20.  
Fax : 01 46 38 56 29.  
www.infactgroup.com

le site du client. « Le mode hébergé permet de ne payer qu'un abonnement tout en ayant la garantie que la solution est adaptée, disponible et sécurisée, alors que le coût d'une implémentation sur site peut s'élever à plus 100 000 euros », détaille le dirigeant d'InFact. Ce marché, avec notamment la conjoncture économique actuelle, ne cesse de croître et de plus en plus d'entreprises sont séduites par cette solution. InFact emploie déjà vingt-cinq personnes. Elle a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de deux millions d'euros et compte, malgré la crise, le stabiliser, voire l'augmenter. « Notre portefeuille Clients comprend beaucoup de PME mais aussi des multinationales dans divers secteurs d'activités en France, et à l'international », conclut Vish Yadathore. ●

En savoir plus et contacts : [boss-club.net](http://boss-club.net)

Rubrique : « Les membres ».

## Rappel ! Promo CE

Sur boss-club.net, tous les avantages d'un comité d'entreprise sur promoce.com ! Vos collaborateurs peuvent bénéficier d'une assistance juridique, de tarifs préférentiels sur la billetterie (concerts, théâtre, cinéma, parcs d'attraction), de voyages (avec remise sur la plupart des tours opérateurs), d'achats d'électroménager, de hi-fi, de high-tech (jusqu'à 40 % de remise), des activités sportives et de loisirs... À partir du lien en page d'accueil de boss-club.net, vous accédez à celle de promoce.com. Dans la fenêtre de gauche « Vous êtes salarié », en bas, à « login entreprise », tapez bo8ghfsfs et cliquez sur OK. Soit vous accédez à toutes les offres, soit vous créez votre compte personnalisé.

## Grandesco voit grand !

Implantée à Issy-les-Moulineaux, Grandesco est spécialiste de l'impression numérique grand format et de la communication événementielle.

« J'ai créé Grandesco en 2004. Je propose aux entreprises et collectivités locales la conception, l'impression et la pose de messages en grand format », relate Christian Brin. Photographe industriel et de publicité, Christian Brin s'est, en effet, spécialisé au cours de sa carrière dans l'impression numérique très grand format. Grandesco a ainsi élaboré un fond de scène de tente mètres sur trois pour une assemblée générale de la Société Générale. En 2005, L'entreprise a aussi conçu et posé les films



microperforés aux couleurs de « Paris 2012 », sur les baies vitrées du palais des Sports d'Issy-les-Moulineaux. En 2007, Chantal Lacoste a rejoint Christian Brin pour ouvrir un département dédié à l'événementiel, Grandesco Event. « Nous pouvons à la fois concevoir un événement et des supports spécifiques », explique Chantal. « Nous travaillons sur toute la France et nous cherchons à développer notre activité sur des niches, comme la signalétique », remarque Christian Brin. Il est vrai qu'en latin, « grandesco » signifie « croître »... ●

Grandesco  
2, place Jules-Gévelot,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 46 45 50 60.  
Fax : 01 46 44 24 12.  
www.grandesco.com  
c.brin@grandesco.com

## Créer des événements et des supports de communication uniques

### ● Boss-club.net. Nouvel espace adhérent !

Dès juillet prochain, avec l'identifiant que vous utilisez pour actualiser votre fiche Entreprise, vous pourrez accéder sur boss-club.net, à un nouvel espace pour communiquer sur l'actualité de votre entreprise. Des sous-rubriques thématiques vous permettront d'organiser vos informations :

« Actualités » (lancement d'un nouveau produit, signature d'un contrat majeur, trophée ou prix remporté...), « Événementiel » (une manifestation que vous organisez ou laquelle vous participez...), « Offres » (promotions destinées aux membres du Club), « Divers » (offres d'emploi, questions sur le Club...).

## Laurent Vibert. La communication de crise

Comcrise est née en 2008. L'objectif de son dirigeant : aider les chefs d'entreprises et les élus à gérer les crises.

Laurent Vibert, 45 ans, sait ce que veut dire urgence et crise. Sapeur-pompier de Paris pendant vingt-cinq ans, dont dix-sept ans en unité opérationnelle, il intègre la direction de Communication à l'état-major. Laurent Vibert devient alors conseiller en communication et le porte-parole des sapeurs-pompiers de Paris. « J'ai été confronté à la communication de crise majeure. C'est en effet moi qui ai dû répondre aux questions de la presse après la "tuerie" de Nanterre en mars 2002, et l'effondrement du terminal de Roissy en mai 2005. » Titulaire d'un diplôme de Master en communication obtenu à l'université Paris-Est, l'ancien officier décide de créer en 2008 son entreprise, Comcrise, et de mettre son expérience au service des entreprises et des collectivités territoriales. « La gestion de la communication dans des situations sensibles ou de crise, est primordiale. Comment se positionner ? Comment être réactif et concevoir des messages ? Je peux conseiller et aider les dirigeants à répondre à ces questions et à maîtriser des situations difficiles », conclut Laurent Vibert. ●

## Communiquer... Surtout en période de crise

ComCrise.  
Le « Visconti » - 4, rue Maurice-Champeau,  
92130 Issy-les-Moulineaux.  
Tél. : 01 77 46 54 12.  
Fax : 08 11 38 16 89.  
www.comcrise.fr  
contact@comcrise.fr



### Comprendre son **fonctionnement cérébral**, un atout pour l'entreprise

Isabelle Bédikian, référente Ressources humaines du BossClub, a organisé le 30 avril dernier, à l'hôtel Oceania, un petit déjeuner sur le thème de « L'approche des préférences cérébrales » de Ned Herrmann. La séance a été animée par Didier Loones, membre du BossClub, gérant de la société Sigil Conseil, consultant Ressources humaines, agréé par l'Institut Herrmann. Ned Herrmann, directeur de la formation de General Electric aux États-Unis, s'est appuyé sur les découvertes du fonctionnement cérébral par des neurologues américains, pour

élaborer un questionnaire dont le dépouillement permet de décrire les modes de fonctionnement cérébral dominants d'une personne. Directement applicable dans la vie quotidienne, à titre professionnel ou personnel, cette approche amène à une meilleure compréhension de ses préférences de fonctionnement, à améliorer sa communication, à mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres. Les domaines d'application sont multiples : management, communication, formation, négociation, recrutement, cohésion

d'équipes, gestion des conflits... La séance, à laquelle ont participé plus de vingt-cinq personnes, a démarré par un jeu de cartes sur un mode ludique, suivi par une présentation théorique et une mise en pratique. ●



### Les enjeux d'une **négociation commerciale** bien menée

« Développer vos talents de négociateur, tel était le thème du petit déjeuner du 24 mars dernier à l'hôtel Oceania, organisé par Daniel Heilbronn, administrateur du Club. Antoine Leblanc, l'animateur de cette rencontre, est directeur associé de l'Agence Alverone, professeur dans des écoles de communication et de commerce. Devant une trentaine de participants, il a traité de plusieurs thématiques essentielles pour mener à bien une négociation commerciale : comment se préparer et fixer sa marge de manœuvre ; le cycle d'une négociation constructive ; l'argumentation et les facteurs clés du succès. L'intervenant a développé plusieurs idées importantes. Ainsi, l'objectif d'une négociation est de parvenir à une solution acceptable par les deux parties. Pour cela, le négociateur doit disposer d'un maximum d'informations sur son interlocuteur et les enjeux que représente pour ce dernier la négociation. Celui qui négocie doit aussi déterminer les éléments qui lui tiennent à cœur et ceux qui peuvent être discutés. Enfin, Antoine Leblanc a expliqué la méthode des trois C : la consultation, les deux parties s'informent et affichent leur position ; la confrontation, les deux parties argumentent ; et la conciliation. ●

### ● LES BISTROTS DU BOSSCLUB

#### Une **soirée prestigieuse** au Pullman

Le 7 avril dernier, les membres du Boss-Club ont pu découvrir l'Hôtel Pullman Paris-Rive Gauche, dans le XV<sup>e</sup> arrondissement de Paris. Roy Powel, son directeur général, adhérent du Club, a en effet accueilli une soixantaine de personnes pour leur présenter son établissement. En début de soirée, chacune a pu participer à diverses dégustations. Si le vin était à l'honneur, les membres du Club ont également pu découvrir la subtilité des goûts d'eaux minérales du monde entier, ainsi que la variété des whiskies. Après une visite des cuisines, Roy Powel, accompagné par Laure Perret, responsa-

ble de la Fidélisation de la clientèle du Pullman, a emmené ses hôtes au salon panoramique Gobelins au 21<sup>e</sup> étage de l'hôtel. Dans ce cadre confortable qui offre une vue imprenable sur la Capitale, le directeur a offert un somptueux cocktail aux participants.

Ce « Bistrot de luxe » a ainsi permis aux adhérents du Club d'apprécier la qualité du service et des infrastructures de l'hôtel de la chaîne Accor, et d'avoir un aperçu de ses « coulisses », puisqu'il s'agissait du thème de la soirée. Un vrai moment de détente et de convivialité propice à l'échange et au réseau ! ●

