

Edito

Pour bien démarrer l'année 2018, nous avons choisi de rassembler vos expériences, témoignages et commentaires avec les nôtres, puis de vous les partager sous la forme d'un **bulletin semestriel**, en version papier plus pérenne qu'une version digitale éphémère. Vous y trouverez les publications du dernier semestre 2017 que vous avez le plus plébiscitées (blog, newsletter, Facebook, LinkedIn, etc.), les événements Zenessor phares, mais aussi une expérience parmi les plus marquantes que vous ayez vécue et qui inspireront tous les dirigeants en quête **d'idées concrètes et efficaces** !

2017 a ainsi été, pour beaucoup comme pour nous, une année riche en événements et apprentissages. Ça tombe plutôt bien, c'est notre raison d'être ! Aussi, nous mettrons les turbos en 2018, afin d'en faire une année remarquable qui vous mettra en bonne posture pour passer au niveau supérieur. Rencontres, ateliers, séminaires, cycles de coaching de groupe : **jetez un œil sur le programme à venir et laissez-vous tenter**. Continuez à apprendre de vos lectures, de votre expérience et de celle des autres ; c'est un bon moyen de prendre rendez-vous avec le succès en 2018 !

Nous vous souhaitons une bonne lecture et une excellente année.

Vous avez aimé sur Facebook

SOMMAIRE

Page 1.....

- Edito
- Rencontres et événements
- Vous avez aimé sur Facebook

Page 2.....

- Nos clients mettent en œuvre... La proposition Unique de Vente
- Vous avez aimé sur LinkedIn

zenessor

bulletin semestriel

N°1
Janvier 2018

Membre du réseau
actionCOACH
coaching d'affaires

"L'équipe Numéro 1 de Coaching d'Affaires"

Rencontres et événements : vous avez, ou auriez pu, participer à...

2017 a été l'année de présentation du **Jeu des affaires**, jeu de plateau stratégique convivial qui allie détente, réseautage et apprentissage. C'est aussi un excellent moyen de se sensibiliser aux enjeux du développement commercial ; **pensez à organiser une session chez vous**, dans votre entreprise, pour mobiliser vos équipes !



Les sessions de planification trimestrielle **CroissanceCLUB** ont permis à nos clients de continuer à avancer, et pour certains de remettre le sport au premier plan de la performance du dirigeant. En effet, une session spéciale a été organisée au **Studio by Movida**, à Auch. L'occasion de dynamiser la journée en débutant par 30 minutes de TRX !



Parmi les événements marquants de 2017, le séminaire « **L'Essor du Dirigeant** », qui s'est déroulé les 12 & 13 octobre 2017 au Château de Mons, tient sans conteste la place d'honneur. Ces 2 jours de recul, réflexion, formation et planification ont enchanté tant les participants que nos huit intervenants et nous, bien sûr, organisateurs. L'émotion était aussi au rendez-vous ! Les participants sont repartis boostés, avec un plan d'action à 3 mois et une motivation renouvelée. Un pari réussi pour Zenessor qui remercie chaleureusement les participants et les intervenants pour cette réussite !

Rendez-vous au **prochain séminaire les 8 & 9 mars 2018**, à Saint-Lizier, Ariège.

Construire des alliances stratégiques

Une alliance stratégique consiste à joindre vos forces à celles d'autres entreprises et à vous entraider. Vous pouvez communiquer sous une bannière commune, proposer des prestations croisées, appliquer une tarification préférentielle aux clients de vos partenaires, ou simplement passer un accord verbal avec d'autres entreprises pour partager votre base clients et vous les recommander réciproquement. Ces alliances peuvent rapporter beaucoup, surtout si vous avez des difficultés à contacter vos clients potentiels. C'est quand les entreprises impliquées sont similaires mais non concurrentielles que cette approche donne les meilleurs résultats.

«Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas les faire, c'est parce que nous n'osons pas les faire qu'elles sont difficiles.»
Sénèque

Page 3.....

L'équipe se renforce : présentation de Claire Charrois-Roosz Programme 2018

Page 4.....

Le plus lu sur le Blog : gestion de trésorerie
Témoignages : Essor du Dirigeant.

Nos clients mettent en œuvre...

Le chemin du succès est jalonné de stratégies qui permettent d'avancer pas à pas. En voici une, fréquemment mise en œuvre chez nos clients. Que l'inspiration soit avec vous !

La Proposition Unique de Vente

La Proposition Unique de Vente (PUV) est ce qui rend votre entreprise et votre offre uniques. Attention ! A en lire l'intitulé, on pourrait croire qu'il s'agit de ne vendre qu'un seul type de produits, mais ce n'est pas du tout cela. Il s'agit plutôt de l'ensemble des éléments (caractéristiques techniques, services associés, bénéfices pour le client, etc.) qui rend votre **offre différente** de celle de vos concurrents. C'est un grand classique qui permet de clarifier son positionnement auprès des clients, aligner l'équipe sur les prestations à réaliser, évaluer l'écart entre l'existant et l'objectif et définir des plans d'amélioration continue collectifs et stimulants. Le but de la PUV est de **vous distinguer très clairement de vos concurrents**, et de rassurer vos clients sur ce qui pourrait les inquiéter ou les frustrer. En effet, il est désormais illusoire de se contenter de faire *mieux* que la concurrence. L'époque où on pouvait réussir en proposant des tarifs plus compétitifs pour une meilleure qualité de service est quasiment révolue.

Il faut se démarquer.

Pour établir sa PUV, intéressez-vous à votre savoir-faire, à vos points forts (pour les valoriser) et à vos points faibles (pour les contourner ou les renforcer), mais aussi à ceux de vos concurrents. Listez tout ce qui intéresse un client potentiel, ce qu'il en attend (consciemment et inconsciemment), ce qui pourrait le surprendre agréablement, mais aussi ses craintes et réticences à l'égard de ce qu'il s'apprête à acheter. Conservez ensuite les éléments qui **valorisent votre offre**, et présentez-les sous forme « **d'engagements clients** », au nombre de 5 à 10 en général.

Formaliser sa PUV, c'est ce qu'a fait un de nos clients dans le secteur de la construction métallique. Il a ainsi une liste de 5 engagements qui lui permettent d'être **plus efficace dans ses négociations** commerciales. Effet immédiat, PUV à peine élaborée à l'esprit, il a pu refuser, arguments à l'appui, la remise de 3% traditionnellement imposée en fin de négociation. Effet secondaire, il a ainsi **rassuré son client** par la qualité de son offre et de ses engagements.

Pour mieux valoriser vos prestations, créez dès aujourd'hui une offre de produits/services qui vous rendra unique !

Vous avez aimé sur LinkedIn générateur de changements positifs



Le coaching de dirigeants d'entreprise, loin d'être un simple phénomène de mode, répond à une nécessité pour bon nombre de

patrons.

Il ne s'agit pas de leur offrir des sessions de formation sur un outil spécifique, ni de les suivre telle une « thérapie », mais plutôt de mettre en place un dispositif d'aide pragmatique. L'implication du chef d'entreprise est alors essentielle pour transformer ces séances en vrais leviers de croissance.

Cap sur le changement !

En offrant un accompagnement individualisé au chef d'entreprise, le coach est en mesure de l'aider à identifier ses propres ressources et à les activer au service d'un objectif. Pour que des changements positifs en découlent, cela suppose l'adhésion et de la proactivité de la part de la personne concernée, laquelle s'engagera dans une réflexion sur son mode de management.

En d'autres termes, une fois le cap choisi, il faut le franchir efficacement et, pour cela, chef d'entreprise et coach deviennent de véritables alliés.

Une approche individualisée pour travailler sur trois éléments clés

Votre société est en pleine croissance et vous avez la sensation de ne plus totalement maîtriser la situation ? Vous aimeriez mieux gérer le planning de vos équipes, et vous libérer du temps pour de nouveaux projets ? Vos rapports avec vos associés se sont teintés de quelques zones d'ombre récemment et vous craignez que cela ne nuise à vos affaires ?

Le principe du coaching est de recourir à une méthodologie qui s'adapte à la trajectoire de chaque chef d'entreprise et à ses problématiques. Il est alors possible de travailler trois aspects clés de l'activité :

- ➔ l'optimisation du temps
- ➔ l'approche de l'humain
- ➔ la gestion de l'argent

Le coach n'a pas de baguette magique... juste une approche méthodique efficace qui permet de gagner en performance !

Retrouvez l'intégralité de l'article sur LinkedIn.

Changez d'échelle, prenez de la hauteur

A PROPOS DU COACHING

« Je suis allé chercher le coaching trop tard dans mon processus de développement. Je pense que c'est dès le début d'une aventure entrepreneuriale qu'il faut se faire accompagner.

Christian Agut,
Possible Agri

L'intégralité de l'article sur www.zenessor.fr

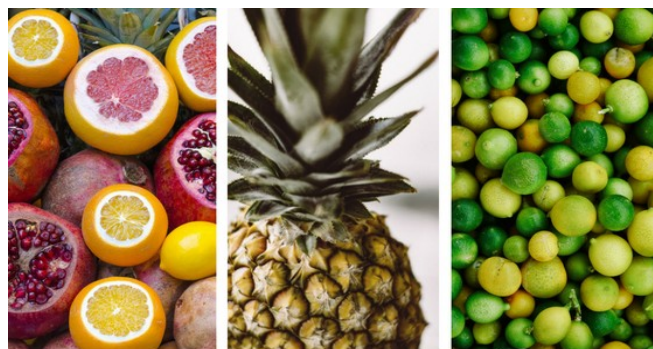
L'équipe se renforce : présentation de Claire Charrois-Roosz

Après des études en Histoire de l'Art à Toulouse, je pars 5 ans à l'étranger et perfectionne mon anglais. Forte de mon expérience acquise via plusieurs postes de coordination entre les services internes et la clientèle, je décide de faire valider mes compétences par une formation à la CCI D'Auch.

Je fais la connaissance de Jimmy Béteau lors d'un stage en entreprise. En Octobre 2017, j'intègre Zenessor en tant que Assistante marketing et commerciale. Ma mission consiste à animer le pôle marketing.

Je suis en charge de la communication et de l'organisation des événements afin de vous apporter du contenu et vous faire vivre la meilleure expérience avec Zenessor.

Mon adaptabilité, ma sensibilité artistique me permettent d'appréhender mon poste et de chaque jour en découvrir de nouvelles facettes !



Faites le plein de Succesamine ! **2018**
ZENESSOR la meilleure source de vitamines pour votre entreprise

Vous pouvez me retrouver au 06 74 94 46 47 ou m'envoyer un e-mail à contact@zenessor.fr, je serais ravie de pouvoir vous aider !

PROGRAMME 2018 : AMORCEZ LA TRANSFORMATION DE VOTRE ENTREPRISE

CROISSANCECLUB 10 Janvier **AUCH**
13 Juin

Le **CroissanceCLUB** est un atelier d'une journée exclusivement consacré à travailler **SUR** votre entreprise. A la fin de cette journée intense de planification, vous aurez des objectifs clairs pour votre entreprise et les moyens pour les atteindre.

ESSOR TOUR

Ateliers d'initiation à la réussite entrepreneuriale - 2 heures

Notre objectif, au cours de cet atelier, est de vous apporter un regard pragmatique sur la structuration et le développement d'une PME. Nous vous présenterons une palette d'outils accessibles, pour que vous puissiez sélectionner ceux qui vous feront gagner du temps, de l'argent, et en qualité de vie de dirigeant !

26 Janvier **PAU**
1er Février **TOULOUSE**
09 Février **AUCH**

ACTIONCLUB

Le programme **ActionCLUB** vise à vous faire acquérir **TOUTES** les connaissances fondamentales nécessaires pour réussir le développement de votre entreprise. Il s'agit d'un programme prédéfini composé de sept modules d'une durée de 2,5 heures qui se déroule sur 14 semaines à raison d'un module toutes les 2 semaines. Au cours de ce programme qui balaye toutes les problématiques de base du management d'une entreprise vous apprendrez à :

- Réaliser davantage en améliorant votre capacité à établir des priorités et à gérer votre temps
- Mesurer vos performances financières et autres performances clés en continu
- Définir votre "Proposition Unique de Vente" de manière à vous positionner avantageusement sur votre marché cible
- Augmenter radicalement votre base de contacts et votre taux de conversion
- Développer une base de clients, fidèles et profitables qui seront les meilleurs ambassadeurs de votre entreprise
- Créer des systèmes et processus de management qui permettent à l'entreprise de fonctionner sans vous
- Recruter, former et retenir le personnel dont vous avez besoin !

SEMINAIRE L'ESSOR DU DIRIGEANT

08 Mars **SAINT LIZIER**
09 Mars

2 jours dans un lieu exceptionnel invitant les participants à prendre du **recul** et à travailler pour le bien de leur entreprise. Des ateliers ludiques et participatifs animés par **9 experts** de l'entreprise.

ActionCLUB - 2 parcours au choix
Choisissez votre ville !

AUCH	TOULOUSE
• 22 Mars	• 29 Mars
• 5 Avril	• 12 Avril
• 19 Avril	• 24 Avril
• 3 Mai	• 4 Mai
• 17 Mai	• 24 Mai
• 7 Juin	• 5 Juin
• 21 Juin	• 28 Juin

Le plus lu sur le Blog - Crise de trésorerie : identifier les causes

Allo docteur ?!

La trésorerie est le carburant de votre activité. Sans trésorerie, vous laissez votre entreprise sur place. Voyagez le réservoir plein si vous voulez aller loin ! Facile. Pourtant, nombreux sont ceux qui sont malmenés par les toussotements de leur entreprise en manque de trésorerie. Certes, piloter son entreprise « à l'oreille » peut être une faculté, mais lorsque les soubresauts transforment le pilotage en véritable rodéo, il y a de quoi attraper le mal de mer. Ou pire... Alors pourquoi certaines entreprises se retrouvent-elles dans le rouge ? Quelles en sont les causes ? C'est précisément l'objet de cet article...

Symptôme ou maladie ?

Les difficultés de trésorerie sont **la face visible d'un problème plus grave** : celui de la maîtrise de son activité, aussi bien financière que marketing ou commerciale, voire même managériale. En ce sens, elles sont le symptôme, la partie visible de la maladie. Faire disparaître le symptôme et retrouver la sérénité demande de creuser en profondeur dans la structure de l'activité elle-même et de déterminer les origines du problème.

Et si la croissance menait à la cessation de paiement ?

Dans la plupart des entreprises, il y a un besoin de trésorerie lié au Besoin en Fond de Roulement. Ce BFR positif est dû au fait que les fournisseurs sont payés avant que les clients ne payent eux-mêmes, ainsi qu'à l'immobilisation financière liée au stock et en-cours de production. En conséquence, **l'entreprise dépense avant d'encaisser**. Dans cette situation, toute augmentation des ventes se traduira par une dégradation de la trésorerie, voire à une cessation de paiement. Plus l'entreprise reçoit de commandes, plus elle doit acheter et produire, le cas échéant, et plus elle sort de trésorerie avant d'en rentrer. C'est le cas de la majorité des entreprises.

La gestion du BFR est-elle optimale ?

La proportionnalité entre le chiffre d'affaires et le BFR n'est pas toujours de mise. Ce dernier peut évoluer de manière indépendante de l'activité commerciale. Laissez filer la **rigueur sur le règlement** par vos clients, négligez les litiges qui retardent certains de ces règlements, sur-stockez ou **gardez en stocks** des produits commandés par erreur, subissez **les contraintes plus fortes de vos fournisseurs** qui raccourcissent vos délais de paiement et vous verrez votre BFR s'en-voier aussi haut que votre trésorerie descendra à un niveau abyssale... Tous ces points témoignent d'une gestion de BFR qui n'est pas optimale, et qui ne dépend pas de votre activité commerciale. Surveillez chacun de ces paramètres.

Avez-vous la bonne approche de financement ?

Lorsque la trésorerie est bonne, il est tentant de l'utiliser pour financer l'acquisition d'actifs immobilisés (outils de production, licences, etc.). « Après tout, pourquoi payer des intérêts sur de l'argent emprunté alors que l'entreprise en a sur son compte en banque ? » peut-on penser parfois. Certes. Mais cela ne tient pas compte de retournements de situation éventuels (baisse d'activité, charges exceptionnelles. De manière générale, nous garderons à l'esprit que les **immobilisations à long terme** doivent être financées par des **ressources stables** (capitaux, emprunts à moyen et long terme).

Maîtrisez-vous vos marges ?

Derrière cette question se cache celle de la rentabilité de l'entreprise. Une entreprise en perte verra ses capitaux baisser, et avec eux la capacité de l'entreprise à générer du fond de roulement et donc de la trésorerie. Générer du bénéfice suppose de maîtriser ses marges (brutes, nettes, totales, etc.) et suppose de s'intéresser à plusieurs facteurs :

La maîtrise des coûts (achats, productivité, qualité et conformité)

La maîtrise du marché (marketing, ventes)

Indéniablement, la trésorerie permet à l'entreprise de fonctionner, mais pour générer de la trésorerie, l'entreprise doit fonctionner correctement dans sa globalité. En tant que chef d'entreprise, vous êtes le garant de ce fonctionnement optimal !

Témoignage - Essor du Dirigeant

Ce que les participants ont retiré du séminaire :

- Mise en perspective des axes d'amélioration - **Lucrecia**
- De l'énergie, de la détermination et un plan d'action - **Valérie**
- Qualités des sujets, mixité des intervenants et des participants - **Benoit**
- Analyse et prise de conscience des situations d'échec et de réussite - **Sonia**
- Un questionnement sur moi et mon entreprise et des outils pour mieux piloter - **Olivier**
- Ciblage plus précis, rencontres et partages - **Laurence**
- Une vision plus claire des objectifs de l'entreprise - **Isabelle**



Alors ne manquez pas le prochain !

08 et 09 mars 2018. Informations et réservation sur www.zenessor.fr ou au 06 74 94 46 47