DOSSIER DE PRESSE

SOMMAIRE

Page 2 : présentation DevAttitude

Page 3 : présentation Philippe PESME

Page 4 à 5 : le coaching d'affaires

Page 6 : chiffre d'affaires doublé, plaisir à dirigé retrouvé

Présentation de DevAttitude

DevAttitude forme et accompagne des chefs d'entreprise à franchir des paliers de développement.

Philippe Pesme accompagne les patrons de PME depuis 2004 quand il fonde DevAttitude en 2009, au moment de rejoindre la franchise ActionCoach, le N°1 mondial du coaching d'affaires.

ActionCoach fête ses 20 ans cette année avec 1200 coachs d'affaires actifs dans 27 pays. Le système développé par ActionCoach est utilisé par 40 000 entreprises chaque année. ActionCoach permet aux chefs d'entreprise, experts de leur métier mais pas forcément du métier de chef d'entreprise, d'assumer pleinement la fonction de dirigeant, et surtout de transformer leur entreprise en une entreprise qui corresponde pleinement à leurs attentes, et pas seulement en terme de résultats.

www.devattitude.com

http://www.actioncoaching.fr/philippepesme/

Présentation de Philippe Pesme

Coach d'Affaires et entrepreneur, Philippe a une passion :

être le partenaire en réussite des chefs d'entreprise …

Philippe Pesme, responsable de la société de formation et de coaching d'affaires DevAttitude, basé à Verrières-Le-Buisson en Ile de France, est à un Coach d'Affaires certifié et franchisé par ***ActionCOACH***, le N°1 mondial du Coaching d'Affaires (*Entrepreneur Magazine*, depuis 2004), qui fête ses 20 ans cette année et fait parti du top 100 des franchises dans le monde (*58 au classemenent de Franchise Direct Top 100 Global Franchises).*

Philippe a fait le choix d'une formation continue qui représente en rythme annuel plus de 520 heures. Cette formation comprend des séances de coaching hebdomadaires avec le premier coach d'affaires du réseau, des vidéos, des études de cas, des séminaires nationaux et internationaux… Philippe a ainsi fait le choix de maintenir et enrichir la formation initiale intensive au quartier général d'***ActionCOACH*** aux USA. Philippe est formé aux meilleurs outils et processus utilisés dans tous les aspects de la fonction de Coach d'Affaires, l'aide au chef d'entreprise pour le diagnostic des défis au sein de l'entreprise compte tenu des objectifs de croissance qu'il s'est fixé, l'aide à la définition de solutions permettant d'y remédier, la mise en place d'outils de mesure afin d'évaluer les résultats obtenus, ainsi que l'accompagnement du chef d'entreprise et de son équipe, dans la mise en oeuvre des changements nécessaires.

En tant que coach ***ActionCOACH,*** Philippe travaille avec ses clients dans sept domaines principaux. La focalisation sur chacun des domaines dépend des besoins du chef d'entreprise, de ses objectifs ainsi que de l'activité de l'entreprise. Les domaines principaux sont : la stratégie d'entreprise ; les ventes ; le marketing et la publicité ; les systèmes opérationnels ; la constitution et le développement d'équipe ; le leadership et la cohésion d'entreprise, ainsi que le service client. Pour cela, il utilise des méthodes et modèles structurés mis au point par ***ActionCOACH*** depuis 1993, testés et validés par plus de 1200 franchisés (Coachs d'Affaires) auprès de 15.000 clients annuels, répartis dans 27 pays.

Philippe PESME

Avant de s'engager dans le Coaching d'Affaires, Philippe a travaillé dans tous les domaines auxquels est confronté le chef d'entreprise : stratégie, marketing, développement des ventes, organisation, finance, management des hommes, cession&acquisition, et à chaque fois avec un enjeu de développement des organisations commerciales, grand comptes puis PME, en France et à l'international, dans l'industrie et les services. Philippe a toujours fait le choix de l'action dès la fin de sa formation initiale d'ingénieur, comme en témoignent les différentes fonctions qu'il a choisi d'occuper : responsable de fabrication, ingénieur d'affaires, responsable des opérations, chef de produit, conseil, créateur d'entreprise, manager de transition.

Philippe s'est investi dans le secteur de l'industrie : télécoms et automobile ; dans le secteur des services : industriels ou financiers, aux grands comptes, PME et particuliers ; dans le secteur de l'informatique : conseil, édition, réseaux, services web.

Avec Philippe comme partenaire en réussite, vous avez à votre service une ressource additionnelle comme Directeur marketing et commercial, Directeur des opérations, responsable du support avant/après vente, responsable de formation. Mais aussi un confident pratiquant l'écoute active et proposant d'autres perspectives, un ami bienveillant, un observateur externe neutre et sincère de vous-même et de votre entreprise, un formateur, un conseiller, un supporter inconditionnel.

Si vous souhaitez vous créer un futur puissant et obtenir les résultats dont vous rêvez pour votre entreprise, vous découvrirez d'autres pratiques, et parfois vous serez amené à abandonner de vieilles habitudes. Avec Philippe et toute l'équipe ***ActionCOACH*** vous apprendrez et expérimenterez de nouvelles idées. La clé du succès consiste à prendre ce que vous avez déjà appris ou avez besoin d'apprendre, et à le rendre réel. *L'**Action*** est toujours la réponse.

Coaching d'affaires :

« Amener les dirigeants à posséder une entreprise, pas un emploi»

Parce qu'aujourd'hui diriger une société est devenu plus complexe, être chef d'entreprise demande une expertise à part entière, avec un savoir-être et un savoir-faire totalement distincts de ceux du métier technique de l'organisation.

« Posséder une entreprise, pas un emploi ». Une phrase courte qui, dans l'absolu, peut effrayer. Et pourtant, quand Philippe Pesme, fondateur de la société DevAttitude évoque sa mission, c'est bien de cela dont il s'agit. Avoir le statut juridique de chef d'entreprise n'est pas équivalent au fait d'être chef d'entreprise. Si le dirigeant est durablement indispensable au fonctionnement opérationnel de la société, il possède un emploi, pas une structure. C'est le constat dressé par Philippe Pesme quand il accompagnait les chefs d'entreprise pour vendre leur affaire : dans 80% des cas, l'entreprise ne valait rien si le dirigeant partait. Une organisation devient pérenne si le dirigeant adopte comme perspective de *« posséder une activité commerciale rentable qui peut fonctionner sans lui »*. En adoptant cette perspective, l'entreprise se renforce et s'inscrit dans la durée alors même, qu'actuellement, les environnements professionnels changent de plus en plus rapidement. De fait, si le dirigeant est trop souvent à pied d'œuvre, *« la société ne pourra qu'au mieux survivre jusqu'au burn out du dirigeant et au dépôt de bilan »*, explique Philippe Pesme. Et de préciser : *« Un chef d'entreprise débordé n'a pas le temps de voir venir les coups durs, encore moins les opportunités et ne peut donc y préparer sa structure. »*

Les bonnes questions et les meilleures solutions pour activer les bons leviers

Permettre aux chefs d'entreprise de s'approprier pleinement leurs responsabilités, veiller à ce qu'ils disposent des outils nécessaires à la réussite de leur organisation, les aider à relever les défis

marketing et commerciaux qui s'imposent tout en défendant les valeurs de leurs sociétés, tels sont les leviers que DevAttitude active en travaillant main dans la main avec les dirigeants. Le coaching d'affaires apporte un regard extérieur, des solutions opérationnelles, mais surtout des questions qui leur permettent de prendre de meilleures décisions. Le questionnement du coach d'affaires s'appuie sur une expertise pointue. Pour enrichir son expertise Philippe Pesme a donc décidé de rejoindre ActionCoach, le numéro 1 mondial du coaching d'affaires en créant fin 2009 DevAttitude, franchisé du réseau. Ledit réseau fête ses 20 ans cette année. Ce sont pas moins de 1500 dirigeants et 15 000 entreprises qui sont suivis partout dans le monde chaque année grâce aux 1200 coachs d'ActionCoach dont Philippe Pesme fait partie. En plus des formations requises pour être franchisé de ce réseau, Philippe Pesme a choisit d'être accompagné lui-même par le 1er coach d'affaires du réseau. Cela lui permet d'être connecté au cœur du réseau et d'en faire bénéficier les dirigeants qu'il accompagne.

Pas pour tout le monde

Les clients de Philippe Pesme répondent tous aux mêmes critères à savoir : qu'ils sont propriétaires de leur entreprise et disposent de tous les leviers de décision. Des structures au savoir-faire avéré qui bénéficient d'une croissance à 2 chiffres et qui recrutent. Mais ce qui importe vraiment aux yeux de Philippe Pesme, c'est surtout l'état d'esprit du dirigeant. *« Je m'adresse à une tribu de gagnants. Je ne suis pas un coach pour les dirigeants 'malades'. »* commente-t-il. Leur entreprise connaît parfois des difficultés, mais le chef d'entreprise possède les ingrédients pour réussir : des valeurs de leadership, parfois en sommeil, une soif d'apprendre vivace, plusieurs années d'expérience comme chef d'entreprise. *« Avant de nous engager dans un programme d'accompagnement, je fais un premier rendez-vous de travail approfondi avec le chef d'entreprise où, au regard de ses objectifs, nous estimons là où se situe le plus grand potentiel, et où je propose les solutions pour l'exploiter le plus efficacement. »* DevAttitude propose aussi des services de coaching destinés aux cadres dirigeants salariés. Une casquette venue compléter naturellement l'offre d'accompagnement dès lors qu'il convient de mettre en place un comité de direction ou d'accompagner individuellement un directeur de département, un collaborateur promu dirigeant de filiale, ou la personne à qui sera transmis l'entreprise. Sa vision à 10 ans : avoir permis à *« au moins 10 dirigeants d'avoir multiplié par 10 leurs résultats. »* Depuis 2009, il a déjà accompagné 30 chefs d'entreprises et 11 cadres dirigeants. Certains connaissent un retour à la croissance : + 15%, +25%, + 44%, et pour l'un d'entre eux c'est un doublement du chiffre d'affaires en deux ans. De bon augure pour la suite.

Chiffre d'affaires doublé, plaisir à diriger retrouvé

L'entreprise OM Conseil a été lauréate de la meilleure progression lors du Business Excellence Forum des 28 et 29 mars. Avec ses 18 collaborateurs OM Conseil, spécialisée dans l'externalisation du pilotage et de l'administration de l'infrastructure informatique, permet à ses clients du monde médical de maîtriser les arbitrages entre le budget, les besoins des équipes médicales et des patients, les risques et la disponibilité des systèmes.

ActionCoach, le numéro 1 mondial du coaching d'affaires avec plus de 40 000 propriétaires d'entreprise accompagnés dans le monde, est à l'origine du forum de l'excellence des affaires (Business Excellence Forum), un phénomène mondial focalisé sur la formation et la mise en valeur des propriétaires d'entreprise. Des douzaines de Business Excellence Forum ont eu lieu dans le monde, en Amérique du Nord, Amérique du Sud, Europe, Asie du Sud-est. Ce sont deux jours exceptionnels avec la présence de conférenciers de renommée internationale, ponctués par une soirée exceptionnelle de remise de prix aux propriétaires d'entreprise avec des résultats qui sont des modèles d'excellence. OM Conseil, accompagnée depuis plus de deux ans par Philippe Pesme, coach d'affaires ActionCoach, a doublé son chiffre d'affaires en deux ans, avec une progression régulière de 46% puis de 43%. « *En travaillant sur l'ensemble de l'entreprise (équipe, recrutement, stratégie, offres, marketing, ventes et pilotage financier) nous avons valorisé notre expertise historique dans la maîtrise des systèmes d'information.* » témoigne Olivier Maréchal, dirigeant et fondateur d'OM Conseil.