

# Dossier de Presse « I.A.A. »

## «Une nouvelle approche de la formation»

Le 10 octobre 2010

Coaching

Relation  
client

Développement  
commercial

RH

Management

Qualité

Efficacité  
personnelle

Projet

Communication



# SOMMAIRE

## 1. Le communiqué de presse

**Accendo Formation** lance une nouvelle approche de la formation avec la méthode pédagogique **I.A.A.**  
**IMPLIQUER.APPLIQUER.ACCOMPAGNER**

## 2. **Form'Adapt**® Des formations personnalisées pour plus d'efficacité

## 3. **EvaluAction**® S'évaluer pour mieux se former

## 4. **MagiCoach**® Pratiquer pour apprendre

## 5. Présentation de la société Accendo Formation

## 6. Références clients



## Communiqué de presse

10 Octobre 2010

# Accendo Formation lance une nouvelle approche de la formation avec la méthode pédagogique I.A.A. **IMPLIQUER.APPLIQUER.ACCOMPAGNER**

Développé au cours de ces deux dernières années, le concept innovant **I.A.A.** répond aux préoccupations des entreprises et des DRH. Il permet d'atteindre les objectifs fixés à une formation.

Spécialiste de la formation à dimension humaine, **Accendo Formation** propose une approche globale de qualité fondée sur une intervention de l'amont à l'aval du stage proprement dit. Cette démarche structurée à forte valeur ajoutée permet d'**accroître les résultats** en agissant au niveau des trois étapes importantes du processus d'acquisition et de développement des savoirs :

### LA FORMATION - L'ÉVALUATION - L'ACCOMPAGNEMENT.

**Accendo Formation** répond à cet objectif de performance en s'appuyant sur trois solutions spécifiques :



#### Des formations personnalisées pour plus d'efficacité

**Form'Adapt**® a été conçu pour prendre en compte les particularités de chaque entreprise. La conception et l'animation participative et sur-mesure de la formation vont permettre aux stagiaires de s'approprier des réponses adaptées et de s'impliquer plus aisément.

La pédagogie est ludique et active pour faciliter les apprentissages. Les outils et méthodes retenus sont opérationnels, pragmatiques et concrets. Le formateur est un expert du domaine. Il a conçu la formation qu'il anime.



#### S'évaluer pour mieux se former

Reposant sur des questionnaires en ligne élaborés spécifiquement pour chaque projet, **EvaluAction**® intervient avant la formation pour identifier les besoins et la personnaliser, pendant le stage pour vérifier les acquis de la formation, puis quelques mois après pour mesurer la progression des compétences opérationnelles. Ces différentes étapes d'évaluation sont regroupées dans un rapport d'analyse qualitatif et quantitatif fiable, utile aux stagiaires, aux managers et aux DRH. Outil de progrès, ce bilan synthétise et valorise les résultats obtenus.



#### Pratiquer pour apprendre

A l'image du monde sportif, s'entraîner régulièrement est la méthode pour progresser. Convaincu que la formation seule ne suffit pas, **Accendo Formation** propose aux entreprises l'utilisation d'un outil en ligne personnalisé et modulable. L'accompagnement post-formation se construit avec l'implication des différents acteurs du processus de formation. Forum, mail, tableaux de bords favorisent les échanges et la progression, avec les conseils du formateur coach. La plateforme **MagiCoach**® assure la passerelle entre les savoirs acquis en formation et le développement des compétences opérationnelles.

#### A propos d'Accendo Formation

Spécialisé dans le développement des compétences individuelles et collectives, **Accendo Formation** intervient sur toute la France dans le cadre de formations inter et intra-entreprise sur mesure dans les domaines du management, de la vente, des relations client, de la communication et du développement personnel.

Contact : Emilie FARGUES au **01 75 43 20 18** et sur [emilie.fargues@accendo.fr](mailto:emilie.fargues@accendo.fr)

**Accendo Formation** – Tel : **0811.033.100** Mail : [contact@accendo.fr](mailto:contact@accendo.fr) – Site : [www.accendo.fr](http://www.accendo.fr)

## I.A.A. : La nouvelle approche de la formation

IMPLIQUER. APPLIQUER. ACCOMPAGNER.



## Des formations personnalisées pour plus d'efficacité

**Pour appliquer les savoirs en situation réelle, il convient de proposer une pédagogie à visée opérationnelle. Le développement des compétences passe par des mises en pratique adaptées.**

Première étape du concept pédagogique **I.A.A.**, la solution **Form'Adapt**<sup>®</sup> propose des formations pragmatiques et concrètes, directement **applicables** au poste de travail, conçues et animées afin de répondre aux attentes de l'entreprise et des stagiaires.

### IMPLIQUER

#### **Une formation adaptée à vos spécificités par la prise en compte des besoins**

L'évaluation des besoins menée en amont par les **conseillers Formation** et les **formateurs** auprès de l'entreprise est complétée par un questionnaire pré formation qui précise les attentes individuelles. Cette démarche permet aux participants de préciser les bénéfices attendus de la formation, et au formateur de réaliser une intervention « sur mesure ».

### APPLIQUER

#### **Une pédagogie personnalisée et des méthodes adaptées au monde de l'entreprise**

A partir des besoins exprimés, les formateurs préparent pour chaque formation des animations spécifiques et personnalisées. Rythmée entre **mises en pratique, échanges et apports théoriques**, la formation facilite l'appropriation des connaissances en privilégiant les méthodes participatives et actives, et s'appuie sur l'expérience des stagiaires. Acteurs de leur changement, ces derniers gagnent en autonomie, grâce à des outils et des méthodes sélectionnés pour leur **efficacité opérationnelle reconnue**.

Experts dans leur domaine d'intervention, nos intervenants sont des spécialistes qui conçoivent les formations qu'ils animent pour plus d'efficacité pédagogique. Ces professionnels ont travaillé en entreprise. **Proches de vous**, ils connaissent la réalité du terrain et votre domaine d'activité. Ils animent la formation en fonction des attentes exprimées par les stagiaires et l'entreprise.

### ACCOMPAGNER

#### **Aider à la mise en pratique pour faciliter l'après formation**

Pour permettre aux participants l'application des nouveaux savoirs dans son contexte professionnel, le stagiaire est invité à consulter régulièrement son support de cours qui est le document de référence.

Le **plan de développement personnel** complété au cours de la formation comprend des actions précises à mettre en place suite à la formation. Le formateur reste joignable par mail et par téléphone. **Des rappels de contenus** sont envoyés par mail au cours des deux mois qui suivent la formation.

**Accendo Formation** propose par ailleurs un **coaching téléphonique**, ou un **accompagnement opérationnel** pour renforcer le transfert opérationnel des acquis de la formation.

## S'évaluer pour mieux se former

**Pour connaître l'efficacité de la formation et valoriser son impact sur les résultats, il est nécessaire de disposer d'un outil d'évaluation. Les points forts, les axes d'amélioration et les besoins en formation individuels et collectifs sont alors identifiés. La formation devient un investissement avec des résultats mesurables, un processus maîtrisé qui s'inscrit dans le projet de l'entreprise.**

Seconde étape du concept pédagogique **I.A.A.** la solution **EvaluAction**<sup>®</sup> est un outil précieux de synthèse et de pilotage de la formation pour la direction, les managers et les stagiaires. Il accompagne l'entreprise dans **une démarche structurée** destinée à évaluer les besoins et les résultats à chaque étape du processus de formation. **La valeur d'une formation, ses bénéfices**, et les points d'amélioration peuvent être appréciés. L'évaluation intervient avant, pendant et après la formation. Conçue sur mesure, celle-ci intègre les spécificités de chaque entreprise et de chaque projet de formation.

### IMPLIQUER

#### Des enjeux définis et mesurables

Les stagiaires et leurs managers précisent dans un questionnaire pré formation leurs attentes quant aux bénéfices attendus. Cette étape est facteur de cohésion et de performance car elle permet au stagiaire de cerner ses véritables attentes. **Son manager dispose d'éléments factuels pour identifier et réajuster sa perception des besoins en compétences. Il participe au développement de son collaborateur.** Il peut mieux le connaître et mieux l'employer. Le formateur personnalise la formation et l'animation, en contextualisant les exercices en fonction des attentes exprimées.

### APPLIQUER

#### Evaluer les acquis de la formation

Un questionnaire « à chaud » d'auto évaluation en ligne permet d'estimer la **progression du stagiaire** en savoir, savoir faire et savoir être. Ce questionnaire **mesure également la qualité** des différents aspects de la formation : programme, pédagogie, animation, conditions matérielles, satisfaction. Réalisé 1 jour après la formation, il donne aux stagiaires du recul dans l'expression de leurs appréciations.

### ACCOMPAGNER

#### Mesurer les résultats opérationnels

Un questionnaire « à froid » est envoyé aux stagiaires et à leurs managers quelques mois après la mise en application en situation professionnelle. Il permet d'**apprécier la montée en compétences opérationnelles.**

Un rapport d'analyse qualitatif et quantitatif permet d'établir un **bilan de l'impact du stage**, les points forts et de nouveaux besoins. C'est également un outil de **valorisation** et d'amélioration du processus de formation.

## Pratiquer pour apprendre

**A l'image du monde sportif, pour continuer à progresser, chaque participant d'une formation devrait s'entraîner régulièrement à l'issue de celle-ci. L'enjeu est de prolonger la montée en compétences après le stage.**

Troisième étape du concept pédagogique **I.A.A.**, la solution **MagiCoach**<sup>®</sup> constitue la première plateforme d'entraînement post formation destinée à **apprendre en travaillant**. Cet espace **unique et novateur** donne accès à **des services d'aide à la mise en pratique** qui permettent de développer les compétences des stagiaires. L'outil est d'autant plus efficace qu'il facilite la communication entre les différents acteurs. Cette information renforce le lien nécessaire entre le responsable formation, le stagiaire et son manager dans le cadre de l'atteinte des objectifs de la formation.

### IMPLIQUER

#### **Une visualisation claire de l'avancement**

Le stagiaire et le manager disposent d'un **tableau de bord de progression**. Il synthétise le niveau de compétence atteint, récapitule le programme d'entraînement en cours ainsi que l'ensemble des mises en pratiques effectuées. Ces données permettent de piloter efficacement la progression et sont un facteur d'implication et de motivation.

Le processus permet **la participation active du manager** qui dispose également d'un accès permettant de visualiser l'avancement de la montée en compétences du stagiaire. Le manager peut ainsi accompagner son collaborateur dans sa mise en application des acquis de la formation pour atteindre les résultats opérationnels fixés.

### APPLIQUER

#### **Un outil personnalisable à chaque stagiaire**

Accessible en ligne n'importe où et n'importe quand, **MagiCoach**<sup>®</sup> permet de **pratiquer pour apprendre**. Le programme d'entraînement du stagiaire est personnalisé, selon son rythme et ses priorités. Les compétences visées par la formation sont segmentées en fiches méthodologiques élémentaires dont le stagiaire planifie la mise en application. Il gagne en compétences dans un cadre réel de situations professionnelles précises.

Avant chaque mise en situation, le contenu détaillé de la méthode à travailler est communiqué au stagiaire par mail. Ce processus apporte un double bénéfice : **rappel de la méthode, rappel de l'objectif d'entraînement**. Les fiches méthodologiques sont également accessibles dans **MagiCoach**<sup>®</sup>. Suite à chaque mise en pratique, le stagiaire est invité à **s'auto-évaluer** en complétant un bilan qui lui permet de prendre du recul sur sa mise en application, et de décider de la suite de son programme d'entraînement.

### ACCOMPAGNER

#### **Un outil qui privilégie l'humain**

Le **formateur coach** effectue le suivi des stagiaires via mail, téléphone et participe au forum. Expert du domaine, il bénéficie de sa connaissance de chaque stagiaire pour effectuer un suivi de qualité et faciliter l'application des méthodes dans le cadre professionnel du quotidien.

**Un espace collaboratif pour les participants sous forme de forum** permet les partages d'expériences et les échanges sur les situations rencontrées, les solutions adoptées, les trucs et astuces entre les stagiaires de la session.

## Page d'accueil stagiaire de MagiCoach® :

**Jean DUPOND** Stagiaire +  
| Déconnexion

Formation : La démarche commerciale

25/10/2010



**Accueil** | Bonnes pratiques | Entretiens | Paramétrage

**La démarche commerciale**

Avancement :  45%

Acquisition des bonnes pratiques :



- Acquis (7)
- Moyennement Acquis (7)
- Non Acquis (1)
- Non travaillées (4)

**Notifications**

Votre manager a répondu à vos questions concernant :

Prendre des notes [Voir la réponse »](#)

**Prochaines mises en pratique**

Type de mise en pratique	Date et heure			
Mener un entretien de fidélisation	le 27/10/2010 à 09:00:00	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Evaluations**

Questionnaire de satisfaction client [Voir vos réponses](#)

« Octobre 2010 »

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Cliquez sur une case pour planifier une mise en pratique ;  
ou [cliquez ici](#) pour en planifier plusieurs.

**Rappels**

Pensez à remplir votre bilan pour la mise en pratique  
**Mener un entretien de prospection** le 30/06/2010 à 08:00:00

**Votre formateur**

DUPOND Jean  
 [demo@accendo.fr](mailto:demo@accendo.fr)  
 01.42.46.81.02  
 06.13.51.07.92

Accueil | Bonnes pratiques | Entretiens | Paramétrage  
 Compte | CGU | Contactez-nous  
 Copyright © 2010 Begood v1.4.5



Accendo Formation – Tel : 0811.033.100 Mail : [contact@accendo.fr](mailto:contact@accendo.fr) – Site : [www.accendo.fr](http://www.accendo.fr)

## Page de suivi stagiaire du manager :

Jean DUPOND Manager +  
| Déconnexion
Bienvenue
23/10/2010



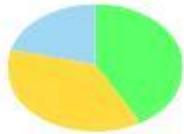
< Retour à la vue d'ensemble des stagiaires

Stagiaire : Catherine BOURGOIN Formation : La démarche commerciale

**Vue globale**

Avancement : 50 %

Acquisition des bonnes pratiques :



- Acquisées (8)
- Moyennement Acquisées (7)
- Non travaillées (4)

Octobre 2010

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Cliquez sur une case pour planifier une mise en pratique ;  
ou cliquez ici pour en planifier plusieurs.

**Assimilation des bonnes pratiques**

Mener un entretien de prospection : 7 MEP Imprimer | Comment utiliser cet espace

Titre de la bonne pratique	Prochaine MEP <sup>(1)</sup>	Niveau d'acquisition par le stagiaire	Votre évaluation	Nb de MEP effectuées	
Préparer sa visite (prospection)	<input type="checkbox"/>	<span>100 %</span>	<span>50 %</span>	2	
① Se présenter	<input type="checkbox"/>	<span>100 %</span>	<span>100 %</span>	2	
① Ecouter (niveau 1)	<input type="checkbox"/>	<span>100 %</span>	<span>75 %</span>	2	
① Ecouter (niveau 2)	<input checked="" type="checkbox"/>	<span>25 %</span>	évaluer	1	
① Poser des questions	<input type="checkbox"/>	<span>75 %</span>	évaluer	2	
① Prendre des notes	<input type="checkbox"/>	<span>75 %</span>	évaluer	3	
① Reformuler	<input checked="" type="checkbox"/>	<span>50 %</span>	<span>50 %</span>	1	
① Se synchroniser	<input type="checkbox"/>	<span>0 %</span>	évaluer	0	
① Conclure sa visite	<input type="checkbox"/>	<span>50 %</span>	évaluer	1	

Mener un entretien de fidélisation : 4 MEP

Titre de la bonne pratique	Prochaine MEP <sup>(1)</sup>	Niveau d'acquisition par le stagiaire	Votre évaluation	Nb de MEP effectuées	
Préparer sa visite (vente)	<input checked="" type="checkbox"/>	<span>75 %</span>	évaluer	1	
① Présenter une offre oralement	<input checked="" type="checkbox"/>	<span>0 %</span>	évaluer	0	
① Bâti son argumentation	<input type="checkbox"/>	<span>50 %</span>	évaluer	1	
① Conduire une réunion	<input type="checkbox"/>	<span>0 %</span>	évaluer	0	
① Convaincre (niveau 1)	<input type="checkbox"/>	<span>50 %</span>	évaluer	1	
① Convaincre (niveau 2)	<input type="checkbox"/>	<span>25 %</span>	évaluer	1	
① Eviter les blocages	<input type="checkbox"/>	<span>25 %</span>	évaluer	1	
① Traiter les objections	<input type="checkbox"/>	<span>75 %</span>	évaluer	1	
① Défendre son prix	<input type="checkbox"/>	<span>75 %</span>	évaluer	1	
① Conclure la vente	<input type="checkbox"/>	<span>0 %</span>	évaluer	0	

(1) : Les bonnes pratiques cochées dans la colonne "Prochaine MEP" sont celles qui seront travaillées lors de la prochaine mise en pratique du stagiaire. Ne plus travailler | Travailler de nouveau

Sélection automatique des prochaines bonnes pratiques à travailler

Accueil  
Compte | OGU | Contactez-nous  
Copyright © 2010 | Magicoad



# Présentation d'ACCENDO

## 1. ACCENDO

La société Accendo se développe dans le cadre de 2 enseignes commerciales déposées :



Et détient 3 marques déposées :

- Des formations personnalisées pour plus d'efficacité :



- S'évaluer pour mieux se former :



- Pratiquer pour apprendre :



**NOTRE OBJECTIF** : Développer la **compétence** et la **motivation** de vos collaborateurs pour gagner en **performance individuelle et collective** au bénéfice du stagiaire et de l'entreprise.

## 2. L'EQUIPE ACCENDO FORMATION

Entreprise à taille humaine, les collaborateurs d'**Accendo Formation** partagent une même passion : La Formation. Notre devise : « Accendo Formation libère vos talents »

Chaque entreprise est suivie par un Conseiller Formation qui lui est dédié. Il connaît bien les interlocuteurs, leurs besoins, leurs attentes, les spécificités de l'entreprise et peut lui apporter un conseil de qualité.

### 3. LES PRODUITS

**Accendo Formation** est spécialisé dans la formation continue. Ses domaines d'expertise sont :

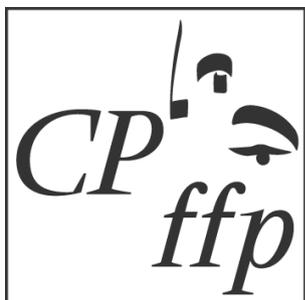
- le management d'équipe, RH, de projet et de la qualité
- le développement commercial et la relation client
- la communication
- le développement personnel.

Le catalogue comprend environ 40 thèmes de formation et 200 sessions de formation en inter sur l'Île de France, sur un format 2 jours, avec 4 rappels de contenu envoyés tous les 10 jours par mail suite à la formation.

1 formation sur 2 est réalisée en **intra**-entreprise. Elle est entièrement adaptée au contexte de l'entreprise.

Nous proposons également des **Parcours de formation certifiants** associant des modules théoriques et relationnels pour les 3 métiers suivants :

- Parcours METIER : « Conseiller clientèle », « Manager d'équipe », « Responsable Ressources Humaines »
- Parcours BANQUE : 6 parcours spécialisés « Conseiller clientèle » et 2 parcours « Manager d'équipe »
- Parcours ASSURANCE : 4 parcours spécialisés « Conseiller clientèle », 2 parcours « Manager d'équipe » et les Capacités professionnelles en assurance Niveau 1, 2 et 3.
- Parcours METALLURGIE : 2 CQPM Ressources Humaines et 3 CQPM Management d'équipe



### 4. LA PEDAGOGIE

A partir de **NOTRE CONCEPT PEDAGOGIQUE I.A.A.**, toutes nos prestations de formation sont personnalisées et s'appuient sur des outils et des mises en pratique opérationnels :

- AVANT LA FORMATION : Impliquer
- PENDANT LA FORMATION : Appliquer
- APRES LA FORMATION : Accompagner

Pour une efficacité pédagogique optimale, nos formateurs spécialisés animent les formations qu'ils ont conçues.

Nos clients sont principalement des entreprises des secteurs des services, de l'industrie et du commerce (cf. références). Nous avons également développé des partenariats avec plusieurs OPCA, sur des actions collectives de formation.

## **6. LA DEMARCHE QUALITE**

**CERTIFIE OPQF**, nous vous garantissons notre engagement dans la réalisation de formations de qualité, opérationnelles et applicables au poste de travail. Nous avons également initié une démarche de certification NF Services Formation continue.

Adhérent à la Fédération de la Formation Professionnelle, nous restons à la pointe de la demande et des techniques de la formation.



## **7. QUELQUES CHIFFRES**

Entreprise à l'écoute du marché et de ses clients, nous doublons chaque année notre chiffre d'affaires depuis 5 ans.

Accendo Formation, dont le siège est à Evry (91), emploie 7 salariés en 2010 et environ 30 formateurs consultants spécialisés. Son site institutionnel est [www.accendo.fr](http://www.accendo.fr).

Créée en février 2006, voici quelques chiffres clés sur 2009 :

- Chiffre d'affaires de 690K€
- Plus de 1100 stagiaires
- 28 intervenants spécialisés
- 161 sessions dont 73 en inter (45%) et 88 en intra (55%). Les formations sont organisées en centre ville ou chez les clients. Nous retenons des espaces dédiés aux professionnels, de grand confort (calme, espace, modularité, ...) pour une qualité de travail optimale. Ils sont sélectionnés pour leur adéquation avec une formation en groupe de 8 à 10 personnes au maximum.

## **8. ACCENDO CONSEIL**

Le pôle **Accendo Conseil** intervient en :

- Conseil en Management stratégique et opérationnel
- Diagnostic – Accompagnement à la décision et à la mise en œuvre

Accendo a lancé son activité Conseil en septembre 2010, pour prendre en compte les synergies entre conseil et formation, avec pour ambition un vrai pôle conseil à part entière.

# Vous nous avez fait confiance...

Nos Formateurs Consultants ont travaillé pour vous :

Iclient  
A7MULTIMEDIA  
ABLE IN EUROPE  
ACTEL  
ACTERIA CONSEIL  
ACTIBASE  
ACTREAD ENVIRONNEMENT  
AD'HOC RESEARCH  
ADISSEO FRANCE  
ADVENIS  
AFSSA-LRQAP  
AGAFOR  
AIRWEB SAS  
AKKA INFORMATIQUE  
ALLO TAXI  
ALMA CONSULTING GROUP  
ALMA SERVICES  
ALSTOM  
ALSTOM HYDRO FRANCE  
ALSTOM POWER SA  
ALTARES - D & B (DBF)  
ALTECA  
ALTRAN TECHNOLOGIES  
AMIX TPV  
APLIX  
APPLIGOS  
APSYS  
APX SYNSTAR  
ARCCOS  
AREVA T & D SA  
ARGOS  
ASAIS  
ASSOCIATION AACHBA  
ASSOR  
ASTEK  
ATLANTADATA  
ATOS ORIGIN INTEGRATION  
AUDILOG GROUPE ERICSSON  
AUDIT PAYE GESTION  
AUTREMENT 10  
AUVERGNE EVENEMENTS  
AVRIL  
AVS CONSULTING  
AXA BANQUE  
AXIS ALTERNATIVES  
AZUREVA  
BCT CONSEIL  
BDL SYSTEMES SA  
BERLAN SOURCING SARL  
BERTRANDT SA  
BIOQUAL  
BOUTIQUE NATURE  
BRAVO SOLUTION  
BS CONSULTANTS SARL  
BT FRANCE  
BT SERVICES  
GIROPHARM  
BUREAU VERITAS CONSUMER PRODUCTS SERVICE  
BVA  
CABINET BLIQUE - ACTIMUM  
CABINET ECTARE  
CADEXPERT  
CAMPBELL  
CAP INGELEC  
CASDEN BANQUE POPULAIRE  
CENTRE HOSPITALIER PRIVE DU

MONTGARDE  
CENTRE HOSPITALIER ST QUENTIN  
CGI CHRISTOPHE GILBERT  
INTERNATIONAL SAS  
CHEVRY ET ASSOCIES  
CIBC  
CIC CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL  
CIGEST INFORMATIQUE  
CIRA CONCEPT  
CLUB DES CRÉATEURS DE BEAUTÉ  
CMI CAREER MANAGEMENT INTERNATIONAL  
CNAM PACA  
CNP ASSURANCE  
CNPE - EDF  
COCA COLA  
COGELIS SARL  
COGETI  
COGNITIS FRANCE  
CORAI  
CORB'S  
CORHEME  
COTEWEB  
COULAIS CONSULTANTS  
CREATIVE PATTERNS  
CS SYSTEMES D'INFORMATION  
CSE CREATIVE SYSTEMS ENGINEERING  
D2R CONSEIL  
DAFPEN  
DANONE RESEARCH  
DATA SYSCOM  
DATACEP  
DELOITTE TOUCHE TOHMATSU  
DELTA DB  
DEXTRAL  
DOLCEA GDP VENDOME  
DTALENTS  
DUKE SAS  
ECTARE CENTRE-OUEST  
EDIFIXIO  
EFFIA SYNERGIES  
ELITYS CONSULTING  
ENVISA  
ENVIVIO FRANCE  
ERGO  
ERI BANCAIRE  
ESG AUTOMOTIVE FRANCE  
ESTEREL TECHNOLOGIES  
EURO CRM CENTER  
EUROCONTROL  
EUROSTAF  
EWAB ENGINEERING  
EXPERIENCE  
FHM SOLUTIONS FRANCE  
FIRST LINE TELECOM  
FLUKE  
FM INFORMATIQUE  
FONDOUEST  
FRAME MANAGEMENT  
FRANCE QUICK SAS  
FRANCK PROVOST COIFFURE  
FSYSTEM  
GALAPAGOS SASU  
GDF SUEZ  
GECI FRANCE  
GECI INTERNATIONAL

GENERALI FRANCE ASSURANCES  
GENERALI IMMOBILIER GESTION  
GENERALI INVESTMENTS FRANCE  
GENERALI VIE  
GEOREX ASSISTANCE TECHNIQUE  
GEOISIS INGENIERIE  
GEOTER  
GFK CUSTOM RESEARCH FRANCE  
GIRO PHARM  
GIVAUDAN FRANCE FRAGRANCES  
GL EVENTS CITE CENTRE DE CONGRES LYON  
GL EVENTS SERVICES  
GL TRADE  
GLOBE TROTTER CLUB  
GN OPERATIONS FRANCE  
GN RESEARCH FRANCE  
GROUPE SECA  
GSE  
G-SYS CONSULTING  
HEWITT ASSOCIATES  
HOMSYS  
HOREMIS  
HORIVAL-PATRIVAL  
I P S INFORMATIQUE  
I T A  
ICEB SA  
ICF NOVEDIS  
IDFM  
IECI DEVELOPPEMENT  
IFA DU MANTOIS  
IFPA FORMATION  
IKEA  
IM PROJET  
IMS HEALTH  
INFOR GLOBAL SOLUTIONS  
INFORSUD EDITIQUE  
INGEUS  
INSTITUT DE SONDAGES LAVIALLE  
INSTITUT MONTSOURIS  
INSTITUT POLYTECHNIQUE LASALLE BEAUVAIS  
INTERNATIONAL ENGINEERING ASSISTANCE  
INTERNATIONAL PAPER SA  
INTERTECHNIQUE  
INTERTEK TESTING SERVICES  
IPRA FRANCE DIAGNOSTICS  
IPSIS INGENIERIE POUR SIGNAUX ET SYSTEME  
CHARLESTOWN ACCUEIL EVENT & PROMO  
ISS SERVICES  
ITS FABRY  
JASMIN INTELLIGENCE ECONOMIQUE  
JC MENARD CHOCOLATERIE BUISSIERE  
JET TOURS  
JIGA SARL  
JUNIOR CITY GROUP  
KAUFMAN ET BROAD  
KIENBAUM  
KIKA MEDICAL  
KLB GROUP  
KN SYSTEMES  
KODAK LABORATOIRES  
KURIBAY HR CONSULTING  
LABORATOIRE DEJEAN  
LABORATOIRES SERVIER

LATECIS  
LAZARD FRERES GESTION-BANQUE  
LCIE  
LE JOINT FRANCAIS SNC  
LEASEPLAN FRANCE SAS  
LEONI CABLE SYSTEMS VALEO CABLAGE  
LERM  
LEXSI  
LINCOLN  
LLOYD'S REGISTER QUALITY ASSURANCE FRAN  
LOGICA IT SERVICES FRANCE  
L'OREAL PRODUITS DE LUXE FRANCE  
LT LABO  
MAIL SERVICES  
MAIRIE DE BUTHIERS  
MANPOWER FRANCE  
MATTEL FRANCE  
MBH SA COMPETENCES ET CARRIERES  
MC DONALD'S FRANCE SERVICE  
MEDIANE SYSTEME  
MEDICATLANTIC  
MILLE ET UN REVES  
MILLIPORE SAS  
MONOPRIX  
MORNINGSTAR FRANCE FUND INFORMATION  
MSC SOFTWARE  
MULTICIBLES  
MUNCIE G P A  
MUTUELLE INTEGRANCE  
NESTLE  
NETAGIS  
NETAXIS  
NEWMAN SA  
NEXTLANE  
NOEO CONSEIL  
ODESIA EUROPE  
OGER INTERNATIONAL  
OBS IMMOBILIER  
OMNISOFT  
ON X  
OSIATIS FRANCE  
PL CONSULTANTS  
PANALPINA  
PERICLES CONSULTING  
PHIRST VANILLA  
PIERRE FABRE DERMATOLOGIE  
PILEJE  
PITNEY BOWES ASTERION  
PLANETE MARSEILLE  
PLANETH JFTL  
PMGI  
POLYETUDES  
POP FACTORY  
PRESS INDEX  
PROGESYS  
PROLOGUE SOFTWARE  
PROSIGN INDASCO  
PROXIMA INFORMATIQUE  
PSI ELECTRONICS  
PYGRAM  
RADIALL  
RESEARCH INTERNATIONAL  
RESEAU FERRE DE FRANCE  
RESOVAL

RGC RESTAURATION  
RH PERFORMANCES  
RHESSOURCES  
ROCH SERVICE SAS  
ROTAREX SA  
SAGE COGESTIB  
SANOFI AVENTIS CHIMIE  
SARL ATECQ  
SARL FORSK  
SAS INFORSUD FM  
SCHILLER MEDICAL  
SCORE GROUPE  
SD WORX  
SDH FORMATION  
SEA TPI  
SECOMAT INGENIERIE INDUSTRIELLE  
SEMEC STE POUR LES EVENEMENTS CANNONIS  
SEPHIRA  
SERUS SA  
SERVIER INTERNATIONAL  
SFEIR  
SILLIKER  
SMURFIT KAPPA HOLDING SOCAR  
SNGT SOCIETE NOUVELLE GROUPEMENT TAXI  
SNPE  
SOFTWARE AG FRANCE  
SOLABIA LA BIOCHIMIE APPLIQUEE  
SOLVAY SPECIALITES FRANCE  
SONOSITE FRANCE  
SOPAREC  
SPRING TECHNOLOGIES  
STE D'EXPLOITATION DE L'AUTOROUTE A14  
STERN  
STRATEGIES COMPETENCES COMMUNICATION  
SUNGARD  
SUNSTAR PHARMADENT FRANCE  
SUPERTEC  
SWISSPORT FRANCE  
SYLOGIS  
SYRTALS SYSTEM INTEGRATION  
TECHNOMIX FRANCE  
TEISSEIRE FRANCE SA  
TELINTRANS  
TEUCHOS  
TLAZOL  
TOLUNA  
TRAVELSOFT  
TREXIA CONSULTING  
TSI TRANSPORT ET SYSTEME D'INFORMATION  
T-SYSTEMS FRANCE  
UNIVERSAL PICTURES VIDEO FRANCE SAS  
VALEO SECURITE HABITACLE  
VARIAN SA  
VEOLIA EAU - COMPAGNIE GENERALE DES EAUX  
VERLINGUE EUROCAP  
VIALTIS  
VOIRIN CONSULTANTS  
WOLSELEY FRANCE  
Z INFORMATIQUE  
ZEND TECHNOLOGIES SARL

# Apprendre pour changer et réussir : des experts à votre service

## Des formations pour tous :

- > Affirmer sa vision
- > Cohésion d'équipe
- > Vente & Négociation
- > Management d'équipe
- > Management de projet
- > Management de la qualité
- > Gestion du temps - Organisation
- > Communication - Leadership
- > Performance personnelle



**accendo**  
formation

Libère vos talents

### Accendo Formation

7, rue Montespan - 91024 Evry Cedex

Tél. : 0811 033 100 - Fax : 01 75 43 20 19

Mail : [contact@accendo.fr](mailto:contact@accendo.fr) - Site : [www.accendo.fr](http://www.accendo.fr)

**MAGICOACH**  
IMPLIQUER - APPLIQUER - ACCOMPAGNER

