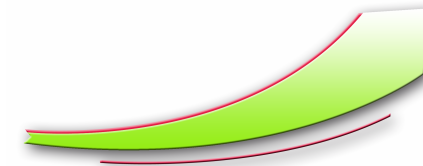







La performance de l'entreprise repose sur les hommes et les femmes
qui la composent.



Management & Progression

**Des formations pour accroître
la Valeur Ajoutée Managériale dans l'Entreprise**

Formations ponctuelles	page 3	
Itinéraires de formation	page 15	
Formations sur-mesure	page 19	
Séminaires	page 21	
Principes d'intervention	page 23	

Edition 2008

L'offre complète de
Management & Progression
est disponible sur
www.management-progression.fr

Soyez les bienvenus

Bienvenu dans le catalogue des formations intra-entreprises *Management & Progression*.

*Pourquoi « **Management & Progression** » ?*

Parce que l'ambition du cabinet est d'améliorer le management des hommes et des équipes grâce à la progression individuelle de chacun !

Le concept de "Valeur Ajoutée Managériale" prôné par **Management & Progression**, défend l'idée qu'une part de la performance des collaborateurs est directement liée à la performance de la hiérarchie.

Ceci ne concerne pas les activités basiques de management, mais bien la mise en oeuvre de réelles postures de management qui reposent sur une volonté délibérée et s'enracinent dans une éthique formalisée. **Management & Progression** a pour ambition d'accompagner les entreprises dans la mise en oeuvre de cette Valeur Ajoutée Managériale. Ceci se traduit en particulier par l'offre de formation décrite dans ce document.

Bonne lecture et n'hésitez pas à nous contacter pour élaborer l'action de formation la plus appropriée à vos besoins.

Management & Progression réalise aussi des prestations de conseil pour l'évaluation et l'accompagnement des équipes de direction et de projets

Ce catalogue se veut simple et rapide à consulter,

mais aussi une porte ouverte à la mise en place de dispositifs parfaitement adaptés à votre entreprise, à sa culture et à ses objectifs :

Des formations ponctuelles pour ajuster les performances des encadrants

Des itinéraires de formation pour accompagner le changement de culture managériale

Des formations sur-mesure répondant à un besoin spécifique

Des séminaires stratégiques ou de réflexion

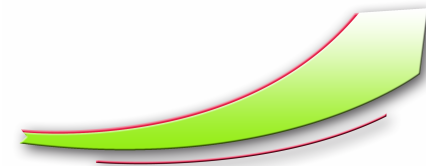


Nicolas de Montgolfier

contact@management-progression.fr

02 40 40 98 96





Management & Progression

Des formations ponctuelles

Des formations intra-entreprise,

courtes et locales,

pour ajuster les performances managériales des encadrants



Les formations ponctuelles de *Management & Progression*

- **2 domaines pour ajuster les performances managériales de l'encadrement**

« Missions et Postures de l'encadrement »

- Identifier et mettre en œuvre son leadership
- Les exigences de la fonction d'encadrant
- La responsabilité de l'encadrant

« Métier encadrant »

- L'efficacité et la gestion du temps
- Mettre en œuvre la délégation
- La motivation des collaborateurs
- Bâtir son équipe sur le roc, l'animation de l'équipe au quotidien
- Travailler efficacement en réunion
- S'exprimer en public
- Anticiper et gérer les conflits au sein des équipes
- ...

- **Des formations**

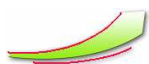
- Opérationnelles,
- Intra-entreprise,
- Collectives ou individuelles

- **De ½ jour à 2 jours, mêlant :**

- Apport théorique,
- Constructions communes et travaux de groupe,
- Mise en situation, jeux de rôles et vidéo

- **Tarif :**

- Forfait par jour
- Prix moyen : 1400 € TTC (activité non assujettie à la TVA)



Identifier et mettre en oeuvre son leadership

Le stage « Identifier et mettre en œuvre son Leadership » est idéal pour un public de jeunes encadrants cherchant à adapter leur style de management à leur personnalité. Il sort des sentiers battus et rebattus des formations sur le leadership !

Le stage est précédé par une auto-évaluation et d'un entretien individuel pour cerner les compétences comportementales de chaque stagiaire.



- **Objectifs**

- Repérer ses points forts et ses axes de progrès personnels
- Identifier les activités et les exigences de son poste, comprendre le lien entre sa propre personnalité et ce que l'on sait bien faire.
- Comprendre les fondements du leadership nécessaire dans le contexte
- Faire évoluer ses pratiques, mettre en place les outils nécessaires.

- **Contenu du module**

- Séquence individuelle
 - Auto-évaluation et entretien individuel
- Séquence collective
 - Compétences comportementales
 - Introduction à l'analyse transactionnelle
 - Les principes de la confiance en soi
 - Le leadership et la théorie de la moyenne
 - La primauté des ordres et la responsabilité
 - La prise de parole en public

- **Publics concernés**

- Comité de direction
- Encadrants, responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives
- Nouveaux encadrants

- **Durée**

- 2 jours (14 heures) + 2 heures (auto évaluation et entretien individuel)

- **Pédagogie**

- Apports théoriques rapides
- Mise en situation, jeux de groupe
- Jeux de rôles (avec vidéo)
- Techniques utilisées (réutilisable par le stagiaire) : brainstorming et metaplan

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix :**

- Forfait 3600 € TTC pour le groupe
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)





Les exigences de la fonction d'encadrant

Le stage « Les exigences de la fonction d'encadrant » est adapté à une population souhaitant revenir sur les fondements du management, c'est-à-dire pour répondre à la question « que me demande-t-on exactement en tant que manager ? »

A recommander, par exemple, à une promotion de nouveaux managers.

- **Objectifs**

- Identifier les activités et les exigences du métier d'encadrant dans ses différentes composantes
- Comprendre le lien entre sa propre personnalité et ce que l'on sait faire
- Comprendre et développer :
 - La gestion de l'équipe
 - La motivation
 - La décision et la gestion du temps
 - Une approche de la gestion des conflits

- **Contenu du module**

- Compétences comportementales
- Introduction à l'analyse transactionnelle
- La théorie des groupes
- Les ressorts de la motivation (Maslow, Herzberg)
- La gestion du temps : important et urgent

- **Publics concernés**

- Encadrants, responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives
- Nouveaux encadrants

- **Durée**

- 2 jours (14 heures)

- **Pédagogie**

- Apports théoriques rapides
- Jeux de groupe, constructions communes
- Mise en situation et jeux de rôle (avec vidéo)
- Techniques réutilisables par le stagiaire : brainstorming et metaplan

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix :**

- Forfait 2800 € TTC pour le groupe
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)





La responsabilité de l'encadrant

Le stage « La responsabilité de l'encadrant » a pour objet de travailler sur le positionnement du manager vis-à-vis de ces responsabilités, quelqu'elles soient.

La durée peut être adaptée en fonction des publics et des contextes

Module à mettre entre toutes les mains !

- **Objectifs**

- Faire l'inventaire des responsabilités de l'encadrant (économique, juridique, morale, amicale) dans notre environnement
- Identifier son propre positionnement par rapport à celles-ci
- Identifier et mettre en place les nouvelles attitudes nécessaires

- **Contenu du module**

- Les principes fondamentaux de la confiance en soi
- La primauté des ordres (compétence et responsabilité)
- La motivation des hommes et des équipes
- L'environnement juridique du manager

- **Publics concernés**

- Nouveaux encadrants,
- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives

- **Durée**

- 1 à 2 jours (7 à 14 heures) suivant le contexte

- **Pédagogie**

- Apports théoriques rapide
- Constructions et réflexions communes
- Techniques utilisées et réutilisables par le stagiaire : brainstorming et metaplan

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix :**

- Forfait de 1400 à 2800 € TTC pour le groupe
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)





L'efficacité et la gestion du temps

- **Objectifs**

- Identifier les activités et les exigences du métier d'encadrant dans ses différentes composantes
- Comprendre le lien entre sa propre personnalité et ce que l'on sait faire
- Comprendre et développer :
 - La décision et la gestion du temps
 - La communication efficace

- **Contenu du module**

- La prise de parole en public
- Les objectifs et l'efficacité
- Auto-diagnostic de sa gestion du temps
- Le diagnostic de la communication personnelle

Métier encadrant

- **Publics concernés**

- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives
- Chefs de projets
- Commerciaux

- **Durée**

- 1 jour (7 heures)

- **Pédagogie**

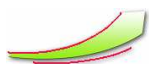
- Apports théoriques rapides
- Constructions communes
- Jeux de groupe
- Techniques utilisées, réutilisables par le stagiaire : brainstorming et metaplan

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix :**

- Forfait de 1400 € TTC pour le groupe
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)



Mettre en œuvre la délégation

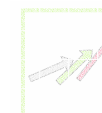
- **Objectifs**

- Identifier les activités et les exigences du métier d'encadrant dans ses différentes composantes
- Comprendre le lien entre sa propre personnalité et ce que l'on sait faire
- Identifier ce qui peut être délégué
- Mettre en œuvre les conditions de la délégation

- **Contenu du module**

- Les compétences comportementales et les exigences du poste
- La délégation vue par le manager, vue par le collaborateur
- Les conditions de la mise en œuvre de la délégation
- La motivation des hommes et des équipes

Métier encadrant



- **Publics concernés**

- Responsables d'équipes commerciales, production ou administratives
- Chefs de projets
- Commerciaux

- **Durée**

- 1 jour (7 heures)

- **Pédagogie**

- Apports théoriques
- Jeux de groupe et vidéo
- Constructions et réflexions communes
- Techniques utilisées (réutilisable par le stagiaire) : brainstorming et metaplan

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix :**

- Forfait de 1400 € TTC pour le groupe
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)



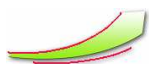


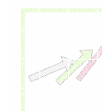
La motivation des collaborateurs

- **Objectifs**
 - Comprendre les ressorts de la motivation, la sienne et celle de ses collaborateurs
 - Identifier les actions à déployer pour accroître la motivation de son équipe
- **Contenu du module**
 - Compétences comportementales et à l'analyse transactionnelle
 - Les ressorts de la motivation (Maslow, Herzberg, etc.)
 - La valeur ajoutée managériale

Métier encadrant

- **Publics concernés**
 - Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives
 - Chefs de projets
- **Durée**
 - 1 jour (7 heures)
- **Pédagogie**
 - Apports théoriques rapides
 - Jeux de groupe et vidéo
 - Confrontation d'expériences, réflexions et constructions communes
 - Outils utilisés : brainstorming et metaplan
- **Modalités**
 - Groupe de 5 à 12 personnes
- **Prix :**
 - Forfait de 1400 € TTC pour le groupe
 - Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)





Bâtir son équipe sur le roc, l'animation de l'équipe au quotidien

- **Objectifs**

- Comprendre la structure et le fonctionnement de son équipe
- Diagnostiquer les difficultés
- Acquérir et mettre en oeuvre les techniques de l'animation de son équipe
- Imaginer et confronter les projets à déployer

- **Contenu du module**

- La structuration du temps et les jeux psychologiques
- Les caractéristiques du fonctionnement d'une équipe (structurel et dynamique)
- La motivation d'équipe
- Amener son équipe dans une dynamique d'efficacité
- Le diagnostic des réunions, les astuces de conduite de réunion

- **Publics concernés**

- Equipe entière (un service au complet)
- Chefs de projets
- Responsables d'équipes commerciales, production ou administratives

- **Durée**

- 1 jour (7 heures)

- **Pédagogie**

- Apports théoriques
- Auto-diagnostic de ses propres pratiques
- Mises en situation et jeux de groupe
- Outils utilisés : brainstorming et metaplan

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix :**

- Forfait de 1400 € TTC pour le groupe
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)





Travailler efficacement en réunion

- **Objectifs**

- Comprendre le fonctionnement des équipes et se qui se joue dans une réunion
- Identifier les outils nécessaires à la conduite des réunions et à la régulation des attitudes nuisibles

- **Contenu du module**

- Introduction à l'analyse transactionnelle, à la structuration du temps et aux jeux psychologiques
- Théorie des groupes
- La prise de parole en public

Métier encadrant

- **Publics concernés**

- Dirigeants
- Chefs de projets
- Responsables d'équipes commerciale, de production ou administrative, etc.
- Equipe au complet

- **Durée**

- 1 jour (7 heures)

- **Pédagogie**

- Apports théoriques
- Jeux de groupe, constructions et diagnostic des différentes pratiques
- Mise en situation et jeux de rôle (avec vidéo)
- Outils utilisés : brainstorming et metaplan

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix :**

- Forfait de 1400 € TTC pour le groupe
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)



S'exprimer en public

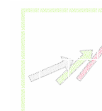
- **Objectifs**

- Comprendre les difficultés et les contraintes de la prise de parole en public
- Connaître ses points d'appui et ses limites personnelles
- Développer sa propre technique

- **Contenu du module**

- Introduction à l'analyse transactionnelle, à la structuration du temps et aux jeux psychologiques
- La dynamique des groupes
- Le déroulement des réunions, les problèmes d'efficacité
- Les principes fondamentaux de la confiance en soi
- Les techniques des orateurs

Métier encadrant



- **Publics concernés**

- Dirigeants
- Chefs de projets
- Responsables d'équipes commerciale, production ou administrative, etc.

- **Durée**

- 1 jour (7 heures)

- **Pédagogie**

- Apports théoriques,
- Constructions communes
- Nombreux exercices pratiques et mises en situation (avec vidéo)

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix :**

- Forfait de 1400 € TTC pour le groupe
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)





Anticiper et gérer les conflits au sein des équipes

- **Objectifs**

- Comprendre pourquoi et comment naissent les conflits
- Savoir se positionner dans son rôle
- Intervenir avec efficacité

- **Contenu du module**

- Introduction à l'analyse transactionnelle et aux compétences comportementales
- Structuration du temps et jeux psychologiques
- Le conflit vue par l'analyse transactionnelle
- La dynamique des groupes

- **Publics concernés**

- Dirigeants
- Chefs de projets
- Responsables d'équipes commerciale, de production, administratives, etc.

- **Durée**

- 1 jour (7 heures)

- **Pédagogie**

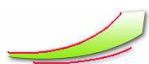
- Apports théoriques,
- Jeux de rôles,
- Nombreux exercices pratiques, vidéo

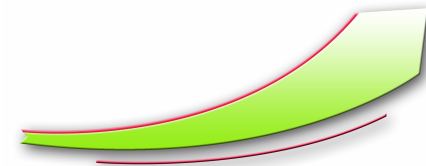
- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix :**

- Forfait de 1400 € TTC pour le groupe
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)



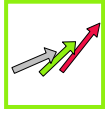
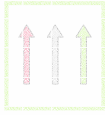


Management & Progression

Les itinéraires de Formation Managériale

Pour faire évoluer durablement les pratiques et les performances des encadrants,

Tout en renforçant la cohésion.



Itinéraires de Formation Managériale

- **Les Itinéraires de formation managériale sont conçus pour accompagner sur la durée un groupe d'encadrants sur un parcours mêlant :**

- L'accompagnement individuel des participants
- Des séances collectives,
- Un support intranet dédié

- **Intra-entreprise**

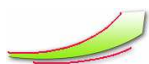
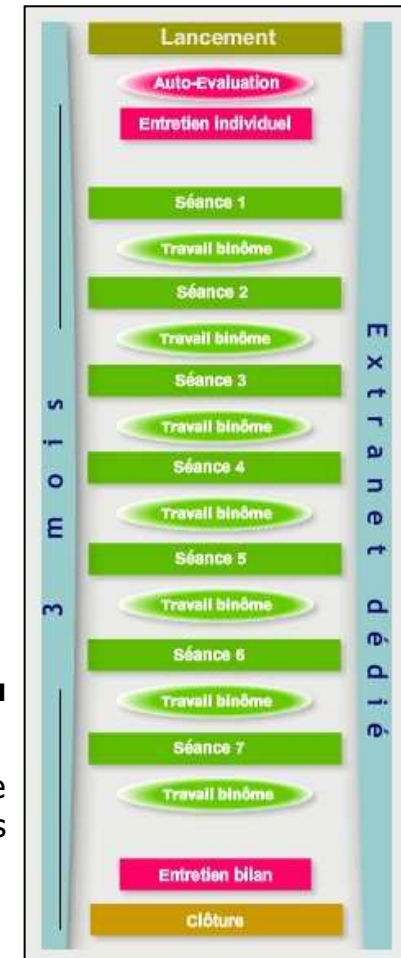
- S'appuyant sur l'identité de l'entreprise
 - Culture, environnement, ambitions, valeurs, projets, etc.
- Intégrant la personnalité des hommes et des équipes

- **Pour accompagner le changement au sein des équipes**

- Mise en œuvre du Projet d'Entreprise
- Evolution du marché et de l'organisation
- Nouveaux dirigeants
- Nouveaux managers

- **Pour progresser ensemble sur les fondamentaux du management**

- Les exigences du management, la décision, la motivation, le travail en équipe, la gestion du conflit, le coaching des collaborateurs, la prise de parole en public...



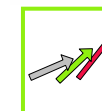
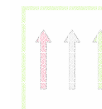
Les thèmes des séances collectives

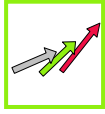
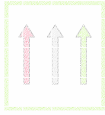
Une progression échelonnée et accompagnée

- **Un rythme sur-mesure**
 - De 3 à 24 mois, 1/2 journée à 1 journée par période
- **Exemple d'itinéraire : *Passons du « Savoir-faire » au « savoir-être »***
 - 7 séances collectives
 - Manager : qui suis-je ?
 - Décider (arbitrer, avoir la culture du résultat)
 - Ma place dans l'équipe : celle que j'anime, celle dont je suis équipier
 - Motiver mes collaborateurs
 - Gérer les situations complexes
 - Faire progresser mes collaborateurs
 - Le Leadership (l'autorité, le sens)
 - Des travaux intermédiaires pour mettre en pratique
 - 2 rendez-vous individuels
 - Auto-évaluation
 - Bilan personnalisé
 - Le support Extranet
 - Communication et Fonds documentaires

Prix :

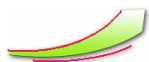
- Forfait (nous consulter)
- Prix TTC (activité non assujettie à la TVA)

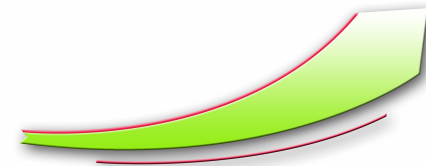




Les raisons du choix des Itinéraires de Formation Managériale

- **Ce n'est pas une formation traditionnelle,**
 - c'est un parcours de progression individuelle et collective,
- **Les solutions élaborées par les participants "appartiennent" à l'entreprise,**
 - Les exemples sont issus des situations vécues
- **Le temps consacré au Parcours n'est pas au détriment de l'activité opérationnelle,**
 - Séances d'1/2 journée à 1 journée, laissant du temps pour les activités opérationnelles
- **Les participants sont en sécurité et respectés au sein du Parcours,**
 - Confidentialité du groupe
- **Le contenu est parfaitement adapté au contexte de l'entreprise et à son Projet**
 - Le parcours est conçu en fonction des objectifs de l'entreprise

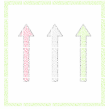




Management & Progression

Des formations sur mesure

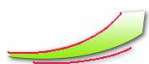
Une formation spécifique pour accompagner un projet

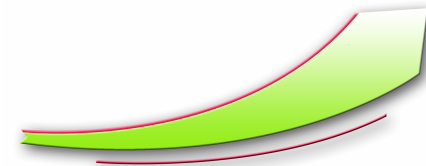


Formations sur mesure

- **Pour faire face à une problématique nouvelle**
 - Liée à un changement de réglementation
 - Liée à une évolution de l'entreprise
- **Management & Progression construit une ingénierie de formation spécifique**
 - Analyse du contexte et des enjeux de l'entreprise
 - Diagnostic
 - Compréhension fine des personnalités des participants
 - Auto-évaluation éventuelle
 - Conception des interventions de formation
 - Multi intervenants pour faire face aux multi spécialités nécessaires
- **Déploiement**
 - Bilan et debriefing
 - Elaboration de plans d'actions

- **Exemple :**
 - Concilier Amitié et Commandement !
 - 1 jour / Directeurs de filiales
 - Etre Coach et Manager ?
 - 1,5 jour / nouveaux managers 2eme niveau
- **Mêlant :**
 - Apport théorique,
 - Partages de situations vécues
 - Jeux de rôles et vidéo

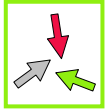




Management & Progression

Les séminaires

Pour travailler et réfléchir ensemble



Exemple de séminaire : Comment et pour quoi travaillons-nous ?

- **Prendre une journée de recul en équipe pour faire face à un contexte managérial**
 - S’interroger ensemble et uniformiser les pratiques managériales
- **Des bénéfices durables**

Opérationnel :

Elaboration en équipe des nouvelles formes de management nécessaires

Méthodologique :

Le dirigeant intégré à la réflexion de l’équipe, expérience de travail en équipe

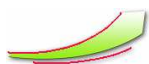
Long terme :

Cohésion de l’équipe et vision commune de l’entreprise

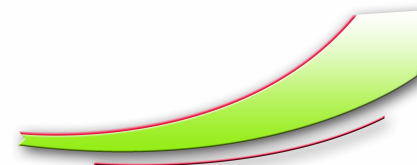
- **Une intervention maîtrisée**
 - Préparation
 - En lien avec les réalités de l’entreprise et des participants
 - Déroulement de la journée
 - Matinée : réflexions, mises en commun et échanges
 - Après midi : ouverture et mise en pratique
 - Après le séminaire
 - Elaboration et mise en œuvre du plan d’actions
 - Restitution auprès du donneur d’ordre

Adapté aux équipes de cadres souhaitant

- « Lever la tête du guidon »
- S’interroger et progresser ensemble



La performance de l'entreprise repose sur les hommes et les femmes
qui la composent.



Management & Progression

Principes d'intervention

du cabinet *Management & Progression*

La Valeur Ajoutée Managériale

- **Il est un lieu commun que la performance des entreprises est liée à :**

- L'organisation : articulation des différents processus de l'entreprise
- La performance financière : rentabilité, efficacité, BFR
- Les produits et services : technologie, fiabilité, qualité
- La présence sur le marché : marketing, communication

- **Or, les entreprises en croissance s'appuient sur 3 volets supplémentaires :**

- La stratégie
 - Formalisation de la stratégie et exécution à tous les niveaux
- La compétence managériale
 - Valorisation des compétences des collaborateurs et de l'encadrement, gestion des changements
- La conviction
 - Répandre à tous les niveaux une culture de la croissance

(cf Deloitte : Les leviers de la croissance)

- **En ce qui concerne le management**

- Définir et faire partager un projet d'entreprise,
- Améliorer les compétences de l'encadrement,
- Responsabiliser les managers et les cadres,
- Travailler en équipe.

**C'est développer la
Valeur Ajoutée Managériale
dans l'entreprise !**



Management & Progression

pour Développer la Valeur Ajoutée Managériale dans l'Entreprise

- **Les interventions de conseil, d'accompagnement ou de formation s'effectuent dans 2 dimensions :**
 - Collective : l'équipe
 - Définir une ambition commune aux cadres et aux collaborateurs,
 - Connaître et adhérer au projet d'équipe,
 - Définir et assumer les rôles et responsabilités,
 - Accepter les différences et les complémentarités entre les personnes,
 - Mettre en œuvre et s'appuyer sur le travail en équipe.
 - Individuelle : l'encadrant
 - Positionner compétences et responsabilités,
 - Identifier ses compétences comportementales,
 - Formaliser sa trajectoire personnelle mettant en perspective hier, aujourd'hui et demain,
 - S'engager personnellement dans le projet collectif.

- **Pour des résultats effectifs :**
 1. L'efficacité liée à un nouveau management des hommes
 2. L'expérience réussie du travail en équipe
 3. La cohésion autour d'une ambition partagée
 4. De nouveaux talents révélés



Expertise métier et valeurs humaines

- **Nicolas de Montgolfier**

- 42 ans
- Consultant et formateur en entreprise
- Interventions de conseil et de formation dans des secteurs industriels variés
 - Services aux entreprises, industrie, BTP, secteur public, etc.

- **Des interventions très participatives**

- Confiance instaurée au sein des groupes
- Valeurs humaines fortes

- **Une expérience métier importante**

- Organisation et management

- **Utilisation des méthodologies classiques**

- Metaplan, carte mentale, etc.

- **Extranets dédiés projet client**

- Voir www.management-progression.fr

- **Spécialisé en management et en organisation, formé à l'analyse transactionnelle,**

- **Nicolas de Montgolfier conduit des missions de conseil (diagnostic, définition et mise en œuvre d'organisations) et de formation (management),**

- **18 ans d'activité professionnelle :**

- Depuis 8 ans : consultant en entreprise
- Auparavant, carrière technique puis commerciale (système d'information)

- **Formation**

- 1988 - Ingénieur ESME-Sudria (École Spéciale de Mécanique et d'Électricité)
- Formé à l'Analyse Transactionnelle (Jean-Paul Godet 2004)
- L1 Philosophie (2007-2008)



Références significatives : Secteur privé

• Travail d'équipe

- Initialisation du comité de direction
 - Industrie armement (44)
- Accompagnement d'une équipe commerciale dans la réponse à un appel d'offre
 - Mismo Informatique (SSII - 44)
- Projet d'Entreprise, mise en mouvement des cadres et des salariés.
 - SCE (bureau d'études - 44)
- Élaboration du projet stratégique, accompagnement à la mise en oeuvre.
 - RBL Plastic (plasturgie - 44)
 - Société de Fromage Plastique (plasturgie - 79)

• Organisation

- Diagnostic organisation
 - Véolia Propreté (usine traitements des déchets Arc en Ciel - 44)
- Mise en oeuvre de projets d'organisation
 - UNEDIC
 - MAIF, Cabinet Roux,
 - CEVA Santé Animale,
 - Euralis, Terrena

• Evaluations individuelles

- Mise en oeuvre de CC (Compétences Comportementales)
 - H2E (TP)
 - Séquences individuelles d'itinéraires de formation managériale
- Prise de poste, assistance au recrutement
 - Gouzy (fournitures - 45)

• Formation management

- Parcours collectif et individuel
 - ECCS (2nd oeuvre - 85) : 5 cadres concernés, 40 heures de formation
 - Samic (menuiserie - 44) : 16 cadres concernés, 40 heures de formation
 - H2E (TP - France) : 11 cadres, 30 heures
 - Multiburo (service BtoB - France) : 22 cadres, 16 heures
- Formation classique
 - Sodifrance (informatique - 35) : 18 cadres concernés : 30 heures de formation
- Formation sur mesure « la loi et le lien »
 - Charier (TP - 44)

• Formation académique

- Audencia : « Vente de projet Informatique Stratégique » (30 heures / an)
- IFAG : « Management des hommes et des organisations » (50 heures / an)



Références significatives : Secteur public

- **Management**

- Diagnostic managérial et social, propositions d'organisation, accompagnement à la mise en œuvre
 - Laboratoire Central des Ponts et Chaussées
 - Minefi, Service des Pensions
- Accompagnement managérial
 - Conseil Régional de Bretagne

- **Organisation**

- Diagnostic de l'organisation Études (90 collaborateurs), élaboration et déploiement du mode projet.
 - Ministère des Affaires Étrangères
- Diagnostic organisation
 - CDG Ille et Vilaine,
 - CG 85 et 28,
 - Ville de St Hilaire de Riez
 - MINEFI, Ministère des Affaires Sociales,

