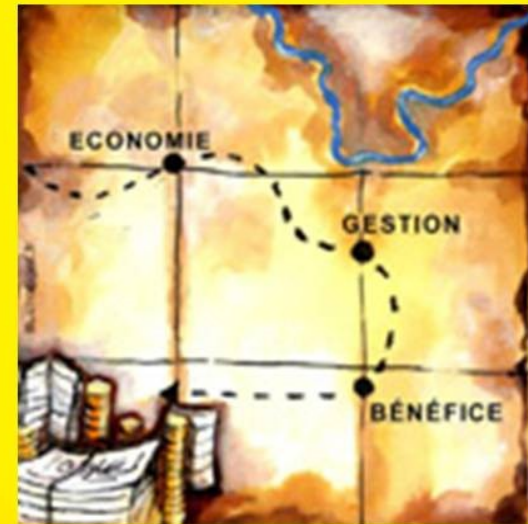


Pilote Partenaire

Audit • coaching • conseil

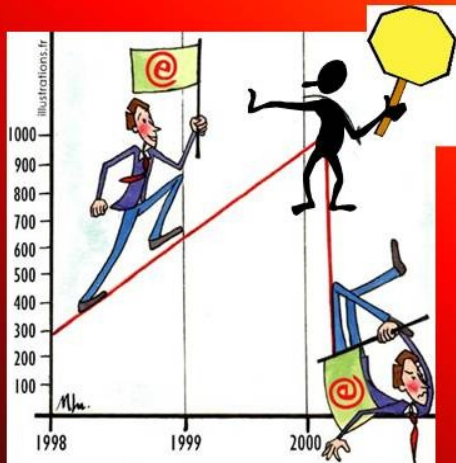


**Pilotez la
Rentabilité!**

**Chefs d'entreprises :
Revisitez votre entreprise !**

**Porteurs de projets :
Soyez gagnants dès le départ !**

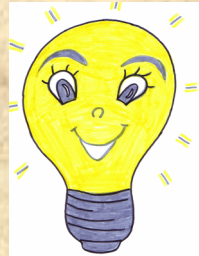
**Les solutions se trouvent à
l'intérieur de votre Entreprise**



1- Présentation personnelle



Parcours professionnel



**IDEE
PROJET**

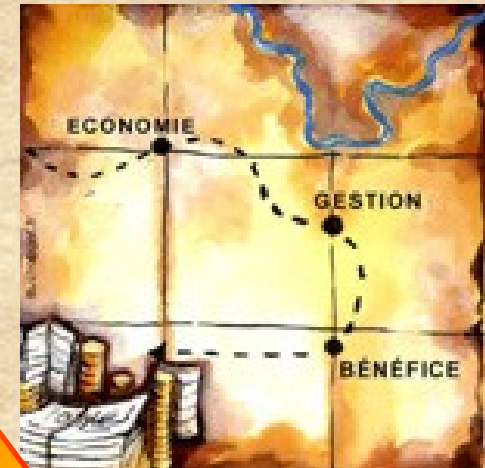
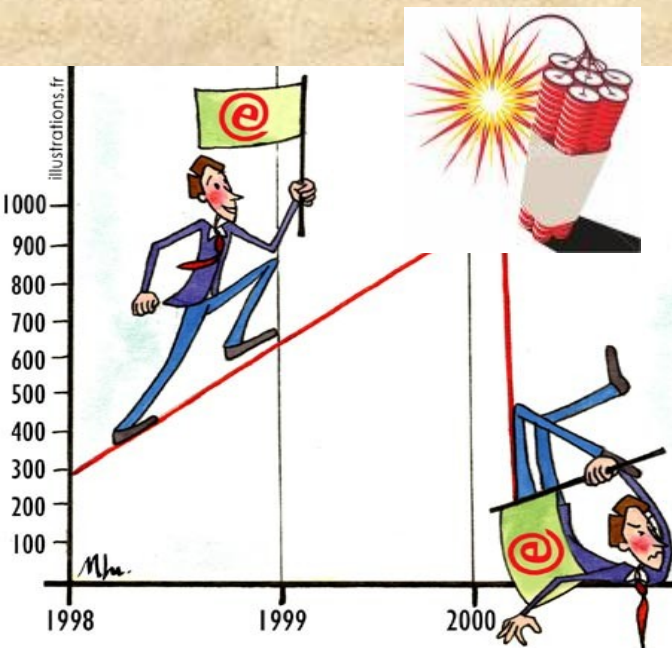
FORMATION

**PARCOURS
PROFESSIONNEL**

CONVICTIONS

2- Le Projet / 1

LA PROBLEMATIQUE



**Stratégie
Pilotage
Rentabilité**

2- Le Projet / 2

**ENTREPRISES
EXISTANTES**



**Revisitez votre
Entreprise !**



**Ses Circuits,
Son Organisation
Son Fonctionnement
Au Service de Sa Rentabilité !**

**Prenez de la hauteur
Fluidifiez les circuits de l'entreprise
Sécurisez votre organisation
Adoptez un management participatif**

**Pilote
Partenaire**
Audit • coaching • conseil

**Pilote
Partenaire**
Audit • coaching • conseil

2- Le Projet /3

**PORTEURS
DE
PROJET**

**Soyez Gagnants
dès le
Départ!**



**Une Vision Complète
Opérationnelle et Rentable
De Votre Projet !**

**Visibilité complète :
stratégie, finances,
organisation, ressources humaines,
marchés, clients.**

**Rétro planning de l'ensemble des actions.
Projet pérenne, rentable et opérationnel.**



2- Le Projet /4

RENTABILITÉ

Gestion du temps
Gestion des délais
Gestion des équipes
Gestion de l'information
Gestion des stocks
Gestion financière

.....



IMPACT DIRECT
SUR LA TRESORERIE
ET LA RENTABILITE

3- Aides et

Accompagnements Reçus /1

**ASPECT
CRÉATION**

**L'ENTOURAGE
AMIS /
FAMILLE**

**SOI
MEME**



**LE SALON DES
MICRO
ENTREPRISES**

**CONFERENCES,
RENCONTRE AVEC DES
PROFESSIONNELS**

**DIVERS TEST
DU PRODUIT
AUTOUR DE SOI**

3- Aides et Accompagnements Reçus /2

**ASPECT
FINANCIER**

**FONDS
PROPRES**

BANQUE

3- Aides et Accompagnements Reçus /2

**ORGANISME
PUBLIC**

**REGION
-
MARTINIQUE
INITIATIVE**

CACEM

4- Problèmes rencontrés

**LE JUSTE
PRIX**

**ASPECT
COMMERCIAL**

**DELAIS DE
PAIEMENT
NON
RESPECTES**

**TEMPS D'ATTENTE
DELAIS CLIENTS :**

Décision

≠

Démarrage

5- Situation actuelle de l'entreprise /1

**3 MOMENTS
MARQUANTS**

**HABILITE
DANS LE
RESEAU DE LA
REGION**

**PILOTE
PARTENAIRE :**



**LE SALON DES
MICRO
ENTREPRISES**

14, 15 et 16 octobre 2008
Palais des Congrès - Paris

**NOUVEAUX
LOCAUX /
NOUVEAUX
HORIZONS**

5- Situation actuelle de l'entreprise /2

**OBJECTIFS
ATTEINTS**



**Pilote Partenaire
a atteint son objectif 2008**

- ➡ en terme de clients**
- ➡ en terme de diversification**
- ➡ en terme de développement**

5- Situation actuelle de l'entreprise /3

RENTABILITÉ



Pilote Partenaire est en phase de développement et d'investissement

6- Conseils aux porteurs de projets /1

**FINALISEZ
VOTRE
OFFRE**

**CERNEZ
L'ENSEMBLE DES
COMPOSANTES
DU PROJET**

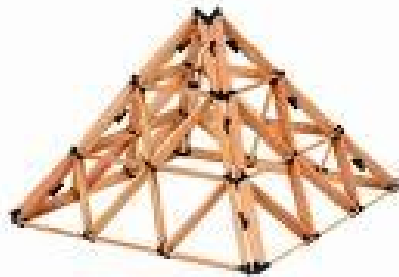


**CIBLEZ AVANT DE
COMMUNIQUER**

6- Conseils aux porteurs de projets /2

ORGANISATION

MOYENS

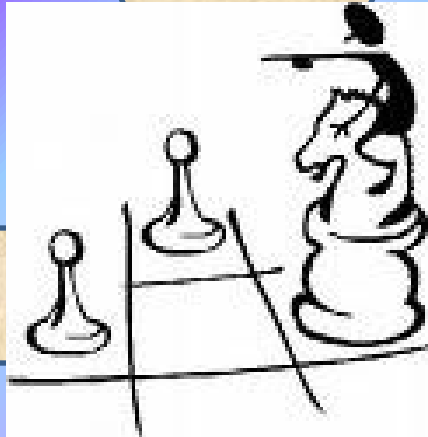


RETRO PLANNING

6- Conseils aux porteurs de projets /3

STRATEGIE

AMBITION



RENTABILITE

6- Conseils aux porteurs de projets /4

FONDS PROPRES



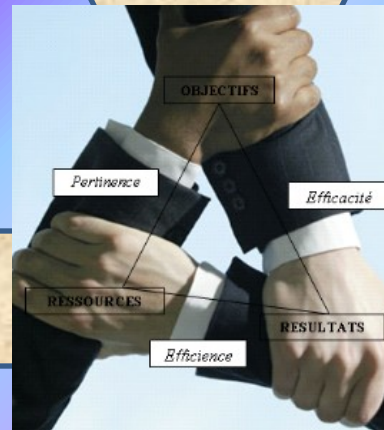
TEMPS

**INVESTISSEMENT
PERSONNEL**

6- Conseils aux porteurs de projets /5

EQUIPE

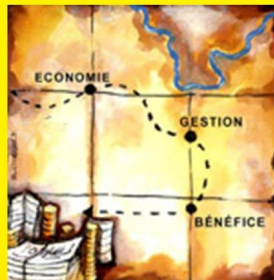
PARTENAIRES



CERVEAU COLLECTIF

Pilote Partenaire

Audit • coaching • conseil

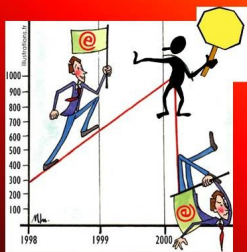


Pilotez la
Rentabilité!

Chefs d'entreprises :
Revisitez votre entreprise !

Porteurs de projets :
Soyez gagnants dès le départ !

Les solutions se trouvent à
l'intérieur de votre Entreprise



BONNE CREATION!



Des Questions?