

Actualité - Vie locale

FORT-DE-FRANCE**Des clés pour entreprendre et booster son affaire**

Vendredi 26 avril 2019



Les trois intervenantes du réseau Coachdaffaires : Biba Pedron, Pascale Joly-Lombardi et Manuella Lefel. - laxaltb

Dans le cadre de sa mission d'accompagnement des entreprises, la Cacem a convié les chefs d'entreprise à une rencontre intitulée « Tu te lèves et tu décides de booster ta performance commerciale ».

Une centaine de chefs d'entreprise ont pris part à cette rencontre organisée avec le concours d'un trio de Business Coaches du réseau « Coachdaffaires ». La soirée s'est déroulée en deux temps : une table ronde sur l'entrepreneuriat puis une conférence sur le thème « Comment booster sa performance commerciale ». Athanase Jeanne-Rose, président de la CACEM (Communauté d'Agglomération du Centre de la Martinique), a ouvert la rencontre. Plusieurs chefs d'entreprise ont ensuite exposé leurs parcours évoquant notamment les problèmes administratifs et difficultés rencontrés en matière de financement, les banques n'étant pas toujours prêtes à accompagner des porteurs de projets. Certains ont expliqué avoir repris l'entreprise familiale. Une expérience qui limite les investissements de départ et permet de bénéficier de l'accompagnement du « patriarche ».

Rigueur et passion

« Ouvrir une entreprise avec un euro, c'est impossible », a souligné une cheffe d'entreprise. « Il faut jongler pour joindre les deux bouts à l'entame de l'aventure », ont renchéri certains.

« L'objectif de cette soirée était d'amener des chefs d'entreprise à témoigner face à d'autres chefs d'entreprise qui rencontrent des écueils au quotidien. Ces derniers peuvent ainsi voir qu'ils ne sont pas seuls », a souligné Manuëla Alcindor, chef du service Accompagnement des entreprises.

« Rigueur » tel était le maître mot des entrepreneurs assis à la table. Ils ont mis en avant quelques conseils précieux : « être accompagné d'un expert-comptable, ne pas confondre chiffre d'affaires et marge bénéficiaire » ou encore « être sérieux et fournir un travail de qualité, aimer ce qu'on fait. » Dans le second volet, trois business coaches sont intervenues autour de la thématique : « Comment développer son business ? ». Elles ont livré les quatre clés du savoir-faire des commerciaux qui réussissent : envie, volonté, détermination, rigueur. « Ces intervenantes ont mis en avant les outils nécessaires au développement de la performance commerciale et mis le doigt sur un certain nombre de points négatifs à améliorer pour aboutir à la rentabilité cherchée », a précisé Manuëla Alcindor. Une soirée riche en conseils qui a pleinement satisfait les entrepreneurs présents.

Léonce Bertot



Les auditeurs ont apprécié les échanges et conseils prodigués par les intervenants. - laxaltb

Les auditeurs ont apprécié les échanges et conseils prodigués par les intervenants.

Les trois intervenantes du réseau Coachdaffaires : Biba Pedron, Pascale Joly-Lombardi et Manuëla Lefel.