



liz-graphicdesign.com

COMMUNICATION

+33 6 80 73 42 97

contact@liz-graphicdesign.com

Étienne Viard,
sculpteur sur métal.
Dépliant 6 volets



Etienne Viard



6 lames
horizontales
H 40 et 90 cm

Etienne Viard, sculpteur
10, place de la Fontaine
84210 Venasque - France
contact@etienne-viard.com
www.etienne-viard.com

Copyright: all rights reserved. Photos: © Philippe Girard - Imprimerie: Imprimerie Art



We Imagine Provence,
logo et carte de visite.



Caroline Stavonhagen
+33 6 43 92 62 85

Ingrid Guerin
+33 7 54 84 56 08

contact@weimagineprovence.com

Taffetas et C^{ie}, logo, enseigne,
carte de visite et lettrage
vitrine.



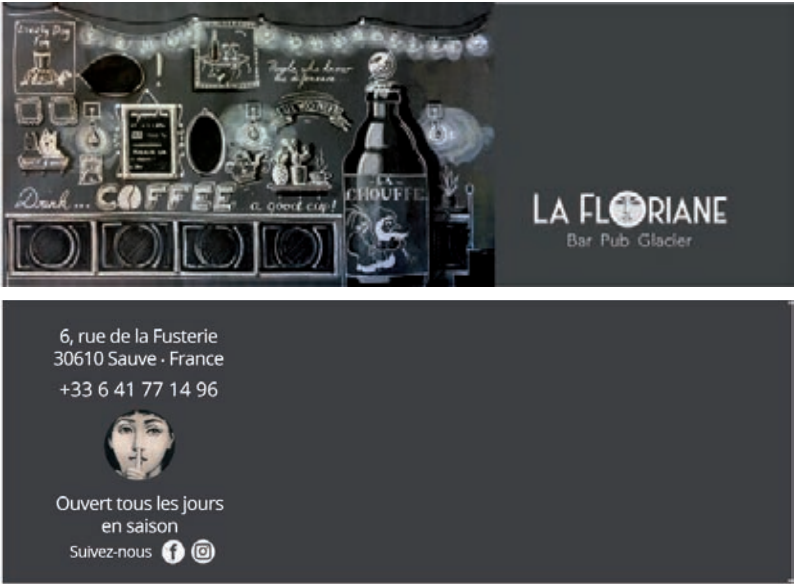
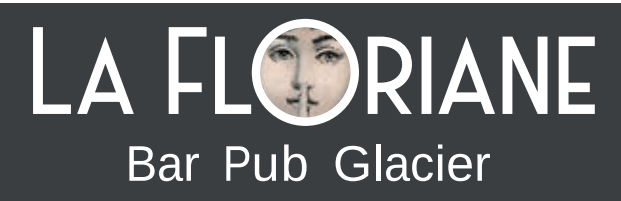
Carte de visite 52 x 85 mm pliée - impression recto seul

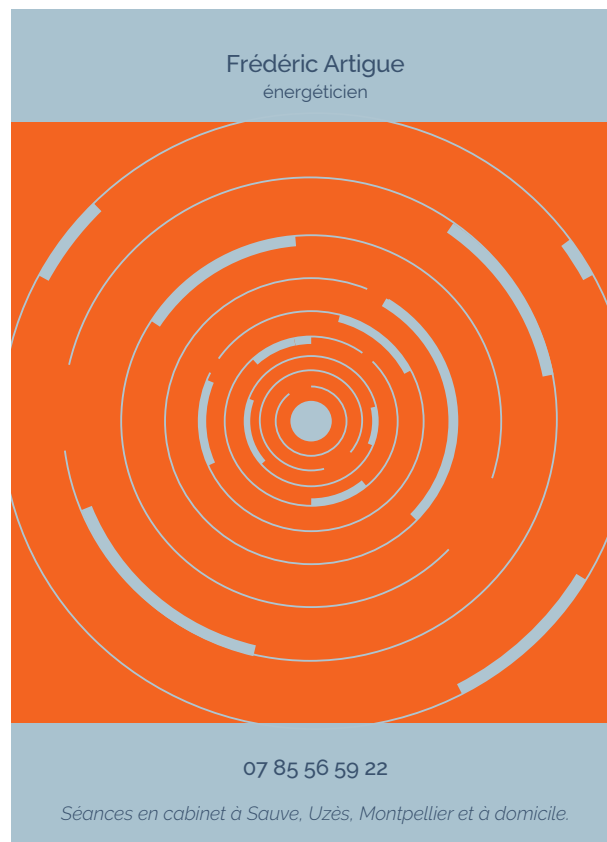


Carte / étiquette 26 x 85 mm - impression recto-verso

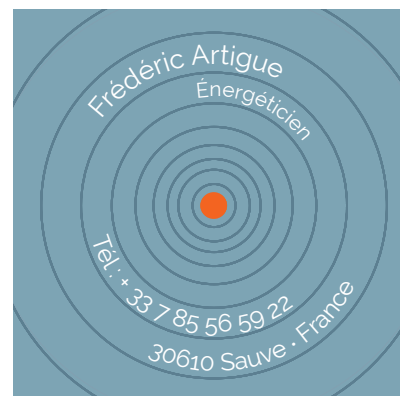
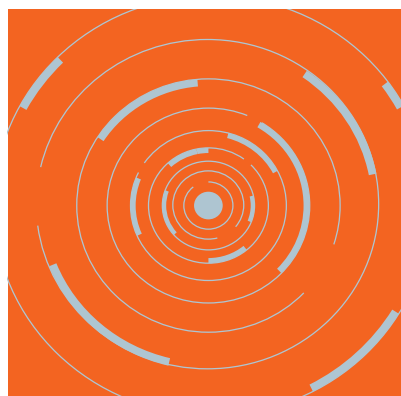


La Floriane, logo, enseigne,
carte de visite et flyer.





Frédéric Artigue, énergéticien.
Cartes de visite et flyer.

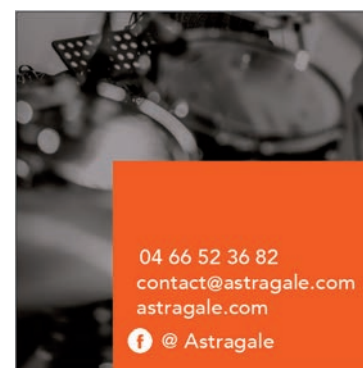




Nicole Bailly-Basin, bijoutière.
Cartes de visite



Astragale, groupe de musique pop-rock.
Logo, carte de visite, projet d'affiche,
bannière réseaux sociaux.



Logos, cartes de visite

interior & design
ConstanceD

interior & design
ConstanceD

interior & design
ConstanceD

1116 3/4 South Raxford Drive
Beverly Hills/CA 90035/T: 310-273-8120

ConstanceD
INTERIOR&DESIGN

le M
d'agnès
menorca

ConstanceD
interior&design

ConstanceD
interior&design

ConstanceD
INTERIOR&DESIGN

LE M
D'AGNÈS
MENORCA

SAFRAN
SAFRAN
SAFRAN
SAFRAN

Stéphane Jardin

82, rue de Rennes

7 5 0 0 6 P a r i s

Tel + 33 1 42 93 11 02

Fax + 33 1 40 58 16 63

Portable + 33 6 73 69 05 08

Email : safran_conseil@hotmail.com

GWENAËL AUTIN

146 BIS, RD DE CHANZY

93100 MONTREUIL, FRANCE

Tél : + 33 1 40 26 13 62

Mob : + 33 6 30 40 65 97

autingwen@yahoo.fr

http://paradisener.free.fr



SubRosae
plus de temps
dans votre vie

Isabelle Vernat

2, rue du Capitaine Ferber
92130 ISSY LES MOULINEAUX
Tél. : 09 77 76 34 65
Port. : 06 70 45 00 95
Email : contact@subrosae.fr
Site : www.subrosae.fr

Valérie ISABEL
Consultant partenariats marketing

mobile : 06 84 17 13 93
email : v.isabel@free.fr
newsletter partenariats :
http://v.isabel.free.fr/newsletter.htm





Simsalabim Productions,
compagnie de théâtre et clowns.
Logo, carte de voeux.



Recherches pour le logo.



Projet retenu.

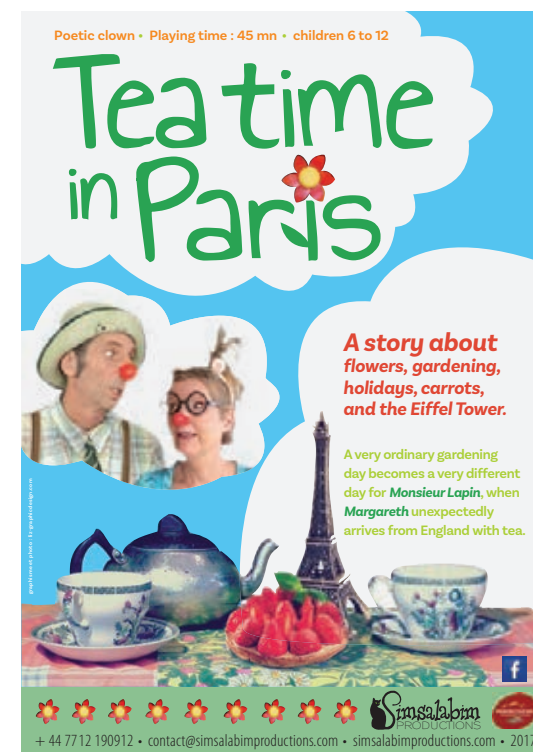




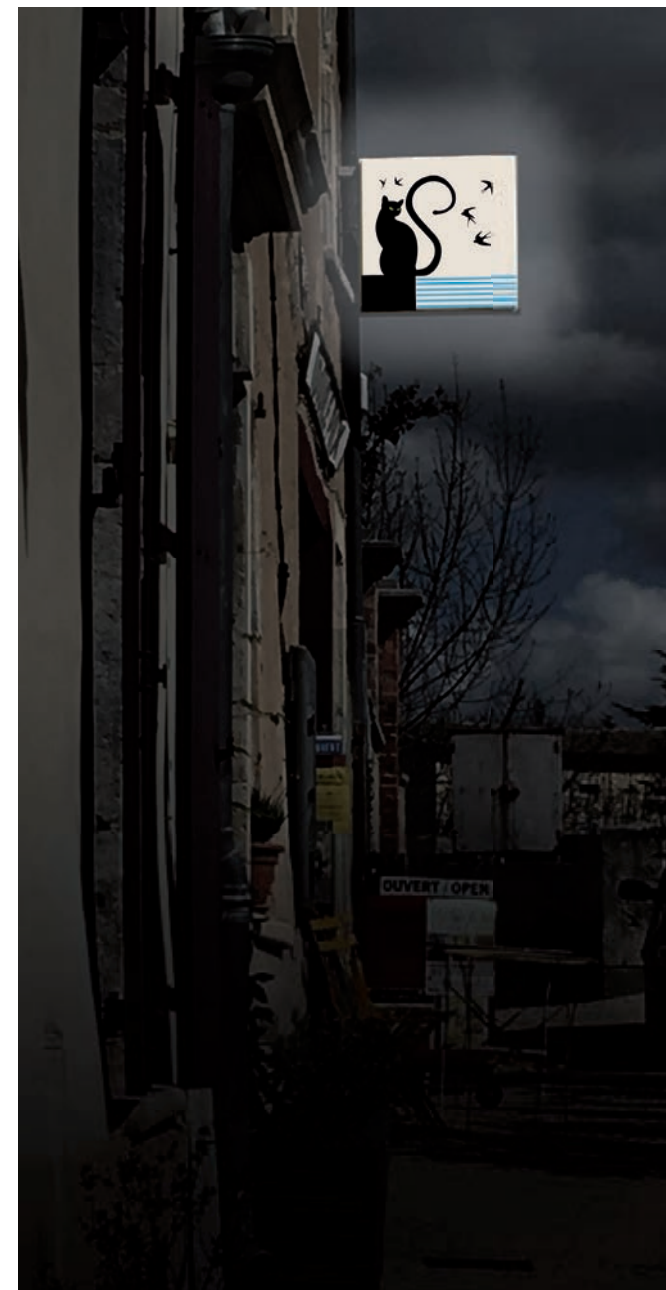
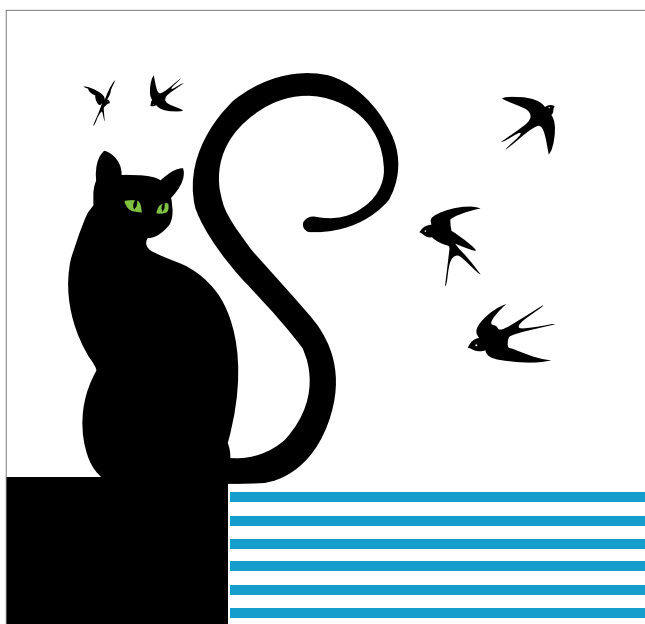
Simsalabim Productions,
compagnie de théâtre et clowns.
Logo, affiches et flyers.



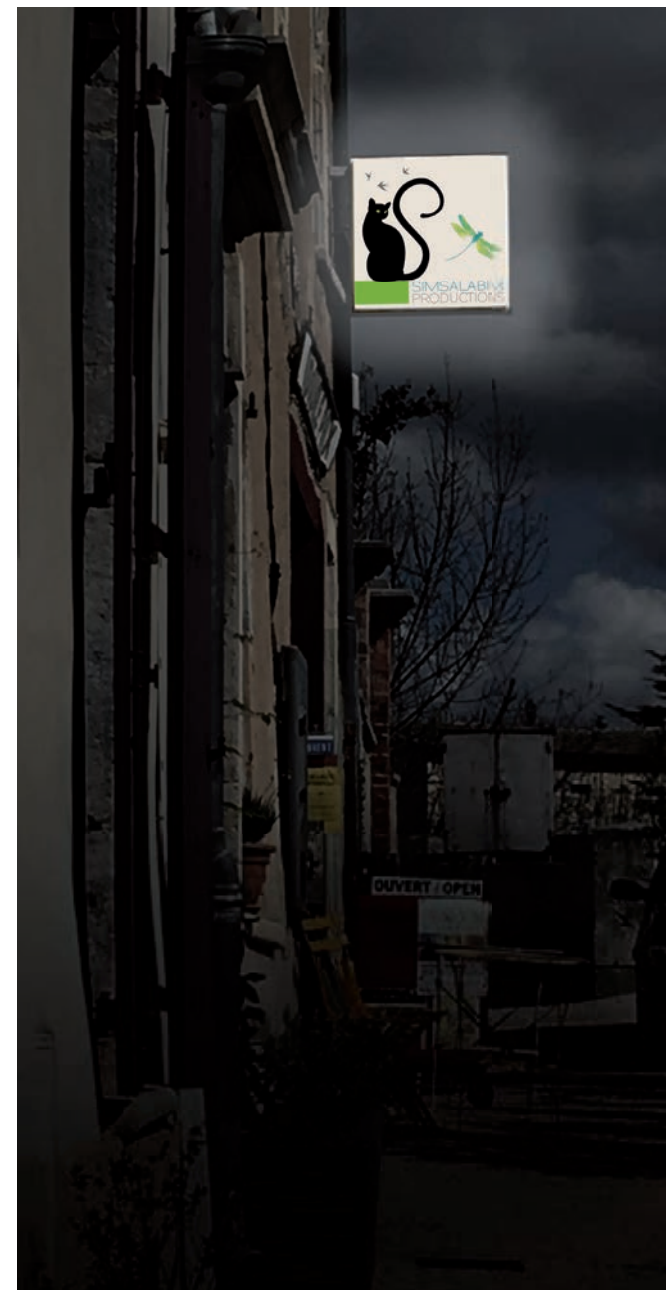
Simsalabim Productions,
compagnie de théâtre et clown.
Logo, affiches et flyers.



Simsalabim Productions,
compagnie de théâtre et clown.
Projet d'enseigne lumineuse
avec mise en situation.



Simsalabim Productions,
compagnie de théâtre et clown.
Projet d'enseigne lumineuse
avec mise en situation.



Freya Stang, clown.
Affiches, bannières
et flyer pour ateliers
collectifs.

découvrez votre brin de folie poétique avec le plus petit masque au monde
explore your poetic folly with the worlds smallest mask

LE JEU DU NEZ ROUGE 12, 13, 14 JUIN
PLAYING THE RED NOSE 12, 13, 14th JUNE

vendredi 12 juin 2015
18h00 à 20h30
samedi et dimanche
13 et 14 juin 2015
9h30 à 17h30

friday 12th June 2015
18.00 to 20.30
saturday & sunday
13 & 14th June 2015
09.30 to 17.30

contact : Freya Stang
+33 6 09 41 24 30
freystang@gmail.com
30610 Sauve • France

stage
en français
et en anglais
taught in French
and English

Freya Stang • 33 6 09 41 24 30 • freystang@gmail.com • www.freystangtheatre.com

découvrez votre brin de folie poétique avec le plus petit masque au monde

LE JEU DU NEZ ROUGE
À SAUVE

1 Le Jeu du Nez Rouge
2, 3 et 4 Octobre
Stage d'initiation
Vendredi 18h00 > 20h30
Samedi & Dimanche
09h30 > 17h30

2 Le Monde et la Voix du Nez Rouge*
16, 17, 18 Octobre
Vendredi 18h00 > 20h30
Samedi & Dimanche
09h30 > 17h30

3 La Vie du Nez Rouge*
13, 14, 15 Novembre
Vendredi 18h00 > 20h30
Samedi & Dimanche
09h30 > 17h30

*pour participer aux stages 2 et 3, il est nécessaire d'avoir suivi le stage 1.

contact : Freya Stang • +33 6 09 41 24 30 • freystang@gmail.com • www.freystangtheatre.com
30610 Sauve • France • stage en français et en anglais

Freya Stang • 33 6 09 41 24 30 • freystang@gmail.com • www.freystangtheatre.com

LE JEU DU NEZ ROUGE

11 • 12 • 13
Novembre 2016
à Sauve

1 Stage d'initiation*
Vendredi
18h00 > 20h30
Samedi & Dimanche
09h30 > 17h30

découvrez votre brin de folie poétique avec le plus petit masque au monde

contact : Freya Stang • +33 6 09 41 24 30 • freystang@gmail.com • www.freystangtheatre.com
30610 Sauve • France • *stage en français et en anglais réservé aux adultes

Freya Stang • 33 6 09 41 24 30 • freystang@gmail.com • www.freystangtheatre.com

Freya Stang,
clown.
Affiches
pour
ateliers
collectifs.

LE JEU DU NEZ ROUGE

**2 & 3
JUN
2018**
à Sauve | Gard

**Le Monde
et la Voix
du Nez Rouge**
animé par Freya Stang

Samedi
10h30 > 17h30
Dimanche
10h30 > 17h30

Deux journées
pour aller un peu plus loin
et enrichir votre expérience
de clown !

contact | + 33 6 09 41 24 30
contact@simsalabimproductions.com | simsalabimproductions.com | 30610 Sauve | France
* stage en français et en anglais réservé aux adultes (à partir de 18 ans) ayant déjà une expérience.

LE JEU DU NEZ ROUGE

**25 | 26 | 27
MAI 2018**
à Sauve | Gard

**Un stage
d'initiation au clown***
animé par Freya Stang

Vendredi
18h00 > 21h00
Samedi
15h00 > 21h00
Dimanche
10h30 > 18h30

Prenez le risque,
plongez dans le jeu
du nez rouge, allez à la
rencontre de votre clown !

Réservations et contact | + 33 6 09 41 24 30
contact@simsalabimproductions.com | simsalabimproductions.com | 30610 Sauve | France
* stage en français et en anglais réservé aux adultes (à partir de 18 ans)

découvrez votre brin de folie poétique
avec le plus petit masque au monde



Freya Stang a enseigné l'expression corporelle, le théâtre et exploré diverses expériences créatives en Norvège, en Angleterre et en France. Son enseignement est basé sur la relation à l'espace, le rythme, le merveilleux, l'humour tout en gardant une connexion au réel. Freya a étudié la pédagogie théâtrale de Jacques Lecoq à l'École Internationale de Création Théâtrale de Florence, le théâtre classique à la Royal Academy of Dramatic Art de Londres, le mime et le théâtre classique à la Desmond Jones School of Londres et a exercé en tant que clown, en Norvège, avec Giovanni Fusetti, méthode Pochinko et Clowns à l'hôpital.

Freya Stang
www.freyastangtheatre.com
freyastang@gmail.com
+33 6 09 41 24 30 - +44 7712 190 912
30610 Sauve - France

LE JEU DU NEZ ROUGE

À SAUVE

3 STAGES DE CLOWN en octobre & novembre 2015

Sauve - Languedoc - France

Au cours de ce stage vous serez invités à entrer dans le jeu et inventer votre voyage avec le nez rouge. Avec et sans lui, vous explorerez et découvrirez l'esprit du clown à travers des exercices physiques et émotionnels, en privilégiant l'humour et l'énergie. Durant ce stage, l'improvisation, la relation aux autres et l'écoute vous conduiront au but essentiel du clown : jouer ! Le stage accueille les débutants, mais il est également ouvert aux personnes possédant déjà une expérience clownesque.

TARIFS

- pour les 3 stages : 210 € (acompte : 90 €)
- pour 2 stages : 160 € (acompte : 60 €)
- pour 1 stage : 90 € (acompte : 30 €)

stage en français et en anglais

1 Le Jeu du Nez Rouge
2, 3 et 4 Octobre
Stage d'initiation
Vendredi 18h00 > 20h30
Samedi & Dimanche 09h30 > 17h30

2 Le Monde et la Voix du Nez Rouge*
16, 17, 18 Octobre
Une approche du travail avec le tempo, les différentes voix, les relations entre les clowns. Un approfondissement du jeu et du caractère du clown de chacun.
Vendredi 18h00 > 20h30
Samedi & Dimanche 09h30 > 17h30

3 La Vie du Nez Rouge*
13, 14, 15 Novembre
Un stage pour aller au plus profond de la poésie du clown et de son rapport à la vie.
Vendredi 18h00 > 20h30
Samedi & Dimanche 09h30 > 17h30

*pour participer aux stages 2 et 3, il est nécessaire d'avoir suivi le stage 1.

LE JEU DU NEZ ROUGE

11 • 12 • 13 Novembre 2016 à Sauve

1 Stage d'initiation*
Vendredi 18h00 > 20h30
Samedi & Dimanche 09h30 > 17h30

1 Stage d'initiation*
Vendredi 18h00 > 20h30
Samedi & Dimanche 09h30 > 17h30

découvrez votre brin de folie poétique avec le plus petit masque au monde

11 • 12 • 13 Novembre 2016 à Sauve

contact : Freya Stang - +33 6 09 41 24 30 - freyastang@gmail.com - www.freyastangtheatre.com - 30610 Sauve - France
*stage en français et en anglais réservé aux adultes

Les Décalés, pubs et flyers pour le web



Feldenkrais™

à l'Atelier à Sauve



La vie est mouvement. Mettre de la qualité dans vos mouvements, c'est mettre de la qualité dans votre vie !
M. Feldenkrais

Cours hebdomadaires
le jeudi à 9h30 et 10h30

Ateliers mensuels
le samedi de 10h00 à 13h00

Week-end et stages

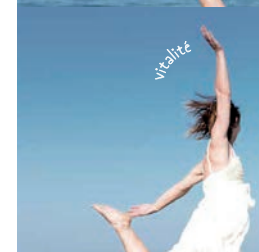
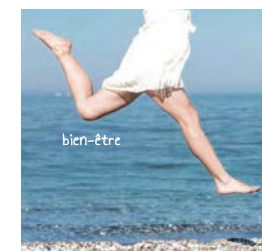
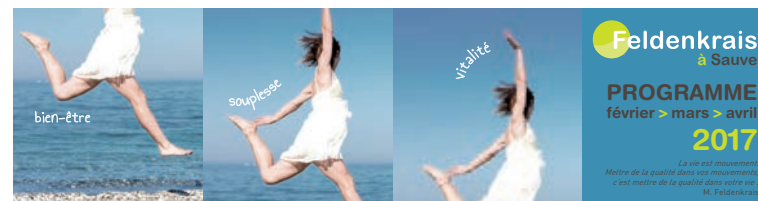
ASSOCIATION « ET LA TÊTE ALOUETTE »
23, rue des Boisseliers - 30610 SAUVE
Brigitte Cesselin • 06 74 59 42 20
bcesselin.feldenkrais@gmail.com
<http://cesselin-feldenkrais.blogspot.com>

Graphisme : Elisabeth Mezauric - Photo : Shutterstock

Brigitte Cesselin, praticienne Feldenkrais.
Affichette et plaquette.

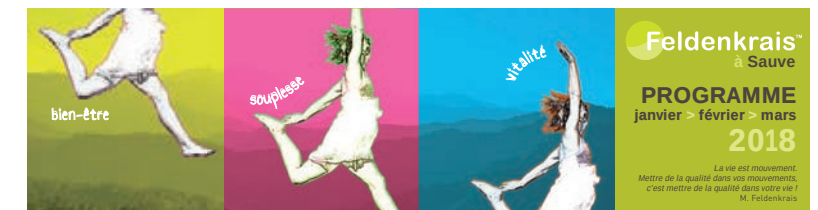


Brigitte Cesselin,
praticienne Feldenkrais.
Affichettes, marque-pages
et bannière.





Brigitte Cesselin,
praticienne Feldenkrais.
Affichettes, marque-pages
et carte de visite.



Un dimanche à Sauve 11 décembre 2016 Ateliers ouverts 11h-19h



www.ville-de-sauve.fr



L'OKTOPUS
s'empare de la
PLACE ASTRUC

Art • ARTISANAT • VIDE-GRANIER
BAR & RESTAURATION
ANIMATIONS SURPRISES!
assoloktopus@gmail.com / [fb/AssolL'Oktopus](https://fb.com/AssolL'Oktopus)

Un Dimanche à sauve.
Affiche et flyer
pour un évènement.

Un dimanche à Sauve 11 décembre 2016 Ateliers ouverts 11h-19h



www.ville-de-sauve.fr



L'OKTOPUS
s'empare de la
PLACE ASTRUC

Art • ARTISANAT • VIDE-GRANIER
BAR & RESTAURATION
ANIMATIONS SURPRISES!
assoloktopus@gmail.com / [fb/AssolL'Oktopus](https://fb.com/AssolL'Oktopus)

Ateliers ouverts de 11h à 19h le 11 décembre 2016

DESSINS - GRAVURES Soraya Toust 10, rue Louis-Mercier 04 66 51 37 23 www.toust.eu	OAG - PEINTURES Soraya Toust 2, rue de la Planète 04 66 51 37 23 www.toust.eu	LA FABRIQUE Atelier - Maîtres d'art 22, Grand Rue - Bijoux 06 63 67 94 12 www.baillybasin-mare.com
PEINTURES Patrick Lepetz 46, rue du Port-Vieux 06 68 91 53 96 facebook.com - Patrick Lepetz	L'ATELIER D'ANGELE Tempora sur toile, bois, or 48, Grand Rue 07 78 55 23 08 pinto.angelinae@gmail.com	LUMINAIRES en papier 06 68 79 32 48 www.papierlumiere.com
INTERFERENCES Creations sonores & visuelles Magali Rogati 10, place du Doyen Gachon 06 94 10 36 06	GALERIE LARNOUINE Design - Art Contemporain 2, rue de l'Écluse (Grand Rue) 04 66 80 53 03 www.larnouine.com	LA SAUVETTE Art - Artisanat 19, Grand Rue 06 87 11 21 91 FB.com - La Sauvette
PEINTURES Fabienne Astier Fusterie / Place Jean-Astruc 06 81 27 23 91 www.fabienneastier.com	CARBONNDUM Galerie - BD - Disquaire 29, Grand Rue 07 88 01 60 25 www.carbonndum-gallery.com	AIAM CREATION Vêtements - Accessoires 6, Grand Rue 06 52 01 53 64 FB.com - Aiam Creation
GALERIE VUE PAR DÉFAUT Art contemporain - J. Wright 7, place Jean-Astruc 07 88 19 39 40 www.hapiclan.tumblr.com	ATELIER Grover - Dessin 1, rue de la Tour de Môle 07 89 07 10 25 www.julialaibach.de	GALERIE UNIC Art & Design contemporain 1, rue Mazan 06 38 66 69 79
PEINTURES - COLLAGES T.J. Owens 1, rue de la Planète 04 66 93 55 45 owensart@gmail.com	DESSINS - PEINTURES Alice de Miramon 23b, Grand Rue 06 64 16 58 20 www.aliceheaven.com	CHEZ HUGUETTE TATTOO Art & Design contemporain 6, place Sivel 06 98 29 80 09 facebook.com
PHOTOGRAPHIES Ion Lunn 6, Montée des Capucins 06 76 81 70 77 FB.com - Ion Lunn	COUTURE - made in Sauve Dani Michels 26, Grand Rue 06 86 43 34 64 facebook.com	ANTHUITES - BROCANTE Odile Vachet 12, place Jean-Germain 06 60 67 95 02

Grand Rue/Capucins Rue Mazan Port-Vieux/Mercot Rue des Bourgades Rue des Bousiers Places



USINE PALACE Filigrane - Ego 5, Place de la Vierge 06 63 66 63 12 facebook.com - Usine Palace	GALERIE VIOULE PRIX Peinture - BD - Sculpture 6, rue des Bourgades 06 88 91 33 86 www.galerieviouleprix.com	ALTILIVRES Librairie - Galerie 22, rue des Bousiers 04 66 93 29 08 facebook.com - altilivres	SOUFLEUR DE VERRE FUNAMBULE 22, rue des Bousiers 04 11 67 42 03 www.souffleurverre.com
--	--	--	--

graphisme - elisabethmazzucato.com - impression - l'ethim.com - Ne pas jeter sur la voie publique



M.A.D. in Sauve,
Affiche et programme.
Illustration Sarah Anstett



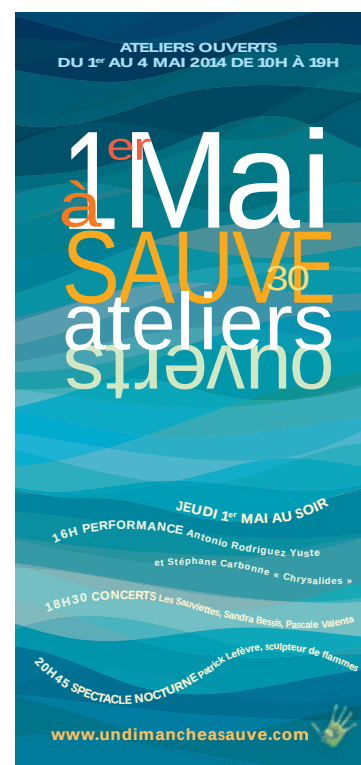


Ateliers Ouverts
du 1^{er} mai (Sauve, Gard).
Affiche et programme.
Adaptation typographique
de l'affiche, déclinaison
du visuel, conception
graphique et mise
en page du programme.
(visuel de l'affiche :
LaureBoin / laureboin.org)





Ateliers Ouverts du 1^{er} mai.
Affiche et programme.
(Sauve, Gard).





Festival de la marionnette
Art Pantin.
Projet d'affiche et
programme.
Projet de logo pour
l'association AREMA LR
(Vergèze, Gard).



Fabienne Astier, peintre.
Affichettes pour expositions.





Fabienne
Astier, peintre.
Affichettes pour
expositions et
carte de visite.





Courts**TOUJOURS**

[festival de courts métrages]

samedi **31** mars
dimanche **1^{er}** avril

2013

de **16h30** à **21h**

La **Compagnie des Poissons Volants**
La Strada - Route de Lézan - 30350 Canaules

Réservations au **06 72 64 72 55**
cie.poissonsvolants@wanadoo.fr
www.xxoxovovxoviao.net



Projet d'affiche
pour le festival
Courts Toujours,
courts métrages
sur le thème du
handicap.
(Canoules, Gard).



DREAM TEAM[®]



Un film de
Thierry Barthes

Recherche graphique pour
le titre et la couverture
du dossier de la note
d'intention d'un projet
de long métrage.

DreamTeam



Un film de
Thierry Barthes

"DREAM TEAM"



Un film de
Thierry Barthes

"DREAM TEAM"



Un film de
Thierry Barthes



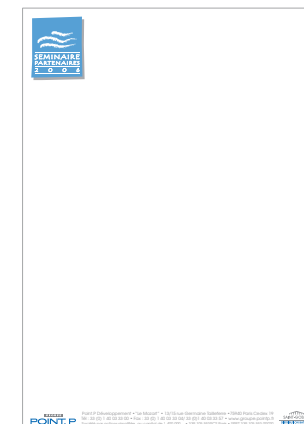
Plaquette de présentation d'un groupe d'artistes avec fiches et cartes de visite.



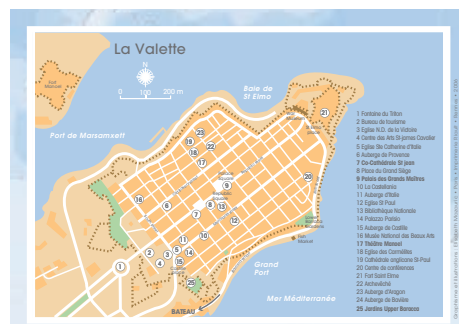
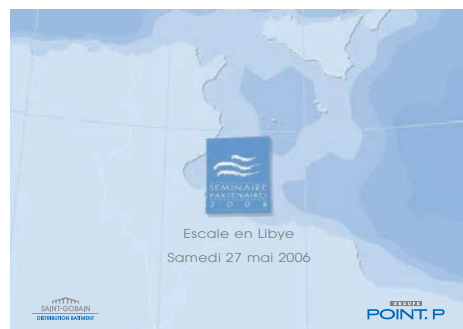
Habillage graphique d'un séminaire
(Convention partenaires, croisière
sur un paquebot) du Groupe Point.P.



Recherches pour le logo



Papier à lettres,
cartes de visite



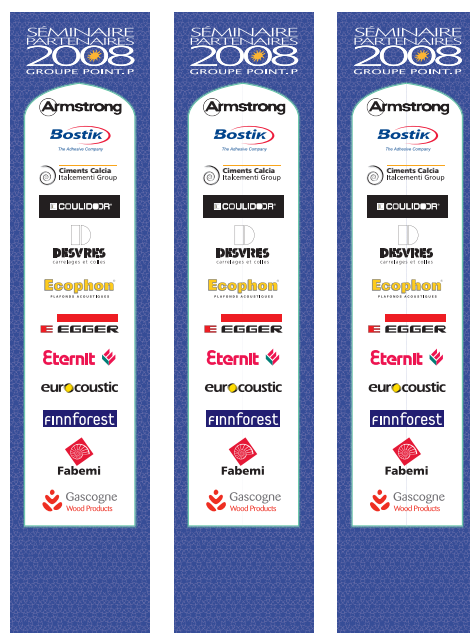
Plaquettes programme
(réalisation des plans au
verso avec Illustrator)

Couvertures des menus
(réalisation des aquarelles)

Habillage graphique d'un séminaire
(Convention partenaires) du Groupe
Point.P à Marrakech.



Plaquette
programme
(réalisation
des illustrations
et du plan)



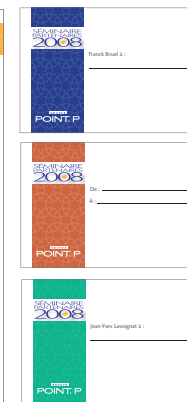
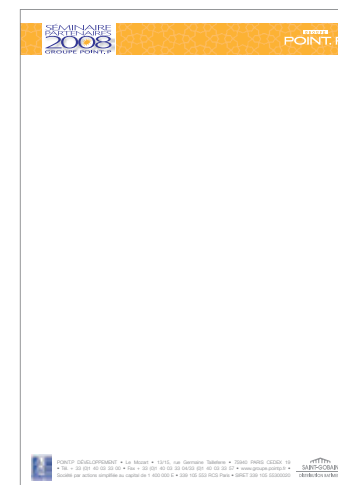
Bannières (Hauteur 2,50 m)



Totem (Hauteur 1,20 m)



Recherches pour le logo



Papier à lettres,
cartes de visite



Menus



Matériel promotionnel
(PLV) et annonces presse
(La Dépêche du Midi)
pour le lancement
d'une collection
de carnets de cuisine.

LA DÉPÊCHE COLLECTIONS présente *Ma collection* **CARNETS DE CUISINE**

Découvrez les plaisirs d'une cuisine simple et inventive !

N°1
4€90
Le carnet

100% PRATIQUE : UN CARNET À SPIRALES

12 carnets à collectionner, chaque samedi du 3 octobre au 19 décembre chez votre marchand de journaux !

LA DÉPÊCHE COLLECTIONS présente *Ma collection* **CARNETS DE CUISINE**

Découvrez les plaisirs d'une cuisine simple et inventive !

N°1
4€90
Le carnet

12 carnets à collectionner, chaque samedi du 3 octobre au 19 décembre chez votre marchand de journaux !

Ma collection **CARNETS DE CUISINE**

Découvrez les plaisirs d'une cuisine simple et inventive !

N°1
4€90
Le carnet

100% PRATIQUE : UN CARNET À SPIRALES

12 carnets à collectionner, chaque samedi du 3 octobre au 19 décembre chez votre marchand de journaux

Plus d'infos sur www.ladepêche.fr/collectioncarnetsdecuisine

Ma collection **CARNETS DE CUISINE**

Découvrez les plaisirs d'une cuisine simple et inventive !

N°1
4€90
Le carnet

100% PRATIQUE : UN CARNET À SPIRALES

12 carnets à collectionner, chaque samedi du 3 octobre au 19 décembre chez votre marchand de journaux

Plus d'infos sur www.ladepêche.fr/collectioncarnetsdecuisine

LA DÉPÊCHE COLLECTIONS

Ma collection **CARNETS DE CUISINE**

Découvrez les plaisirs d'une cuisine simple et inventive !

N°1
4€90
Le carnet

100% PRATIQUE : UN CARNET À SPIRALES

12 carnets à collectionner, chaque samedi du 3 octobre au 19 décembre chez votre marchand de journaux

LA DÉPÊCHE COLLECTIONS

Ma collection **CARNETS DE CUISINE**

Découvrez les plaisirs d'une cuisine simple et inventive !

N°1
4€90
Le carnet

100% PRATIQUE : UN CARNET À SPIRALES

N°1
Savoureuses volailles
Disponible jusqu'au 17 octobre

12 carnets à collectionner, chaque samedi du 3 octobre au 19 décembre chez votre marchand de journaux

Plus d'infos sur www.ladepêche.fr/collectioncarnetsdecuisine

LA DÉPÊCHE COLLECTIONS

Matériel promotionnel pour le lancement d'une collection de figurines. (Avec prise de vue des figurines)

La collection unique de véritables nains de jardin

N°1
Nils le jardinier
+ le fascicule

2,99€
seulement

figurine exclusive de collection
à la main
Résine de qualité
Grande précision des détails
Vernis spécial intempéries
Socle grave

Nains de Jardin
de collection

1

nils
le jardinier

Arts, Légendes, Traditions

Votre 3^{ème} CADEAU EXCLUSIF

Nains de Jardin
de collection

Avec votre 3^{ème} envoi

OUVREZ VITE !

LE COUPLE DE NAINS

Cet adorable petit couple petit à la main, Gunther et Hylda, façonné dans une résine de grande qualité et protégé par un vernis spécial intempéries, charmera vos autres nains et apportera une touche tendre et romantique à votre balcon ou à votre jardin.

Dimensions : 15 cm.

... et découvrez les superbes CADEAUX que nous vous avons réservés !

La collection UNIQUE de véritables nains de jardin !

N°1
Nils le jardinier
+ le fascicule

2,99€
seulement

Nains de Jardin
de collection

1

nils
le jardinier

Arts, Légendes, Traditions

Tous les 15 jours chez votre marchand de journaux

Nains de Jardin
de collection

La collection UNIQUE de véritables nains de jardin

LOI LME

AVEC LA LCR, SÉCURISONS NOS PAIEMENTS

POINT.P
SOCIÉTÉ PAR ACTIONS EN FRANCE

LOI LME

1. L'OUVERTURE DE COMPTE TERME :

permettre à un client de bénéficier d'un délai de paiement pour régler ses factures et d'une ligne de crédit.

RÈGLE NÉGOCIANT : LA FACTURATION SE FAIT À LA FIN DU MOIS

COEFFICIENT DELAI DE PAIEMENT

Si 30 jours fin de mois : $1 + 1 + 1 = 3,5$ mois
Si 45 jours fin de mois : $1 + 1 + 1 + 0,5 = 3,5$ mois

MODE DE CALCUL

- Se référer à l'analyse du potentiel d'achat (annuel) du client pour bien estimer quel CA pourrait être réalisé avec lui.
- Déterminer quelle part nous souhaitons ou pouvons prendre dans ce potentiel global.
- Exprimer cet objectif d'achat à un objectif annuel facturé annuel (11 mois).
- Multiplier cet objectif par le coefficient correspondant à son délai de règlement : 30 jours fin de mois = 3,5 (selon schéma ci-dessus) ; 45 jours fin de mois = 3,5.

NE PAS OUBLIER LA TVA !

Objectif HT = HT idéal que Société de Crédit = TTC !

LIMITE DE CRÉDIT = Achats mensuels estimés TTC

* 2,5 (pour 30 j)

Limite de crédit : maximum mensuel d'encours à ne pas dépasser
Encours : total des immobilisations, stocks, factures, non payées, non payées en ECHU, en cours de règlement

LOI LME

2. LA LCR : (Lettre de Change Relevé)

un mode de paiement simple et fiable

UN MODE DE PAIEMENT RECOMMANDÉ

Les avantages pour le client :

- Création des échéances simplifiée
- Clair de temps, de coût (économie de fonds)
- Sécurité : plus de risque de perte, de vol, de fraude
- Telle les possibilités de retard et les sanctions réglementaires
- Le client reste maître de ses règlements

Les avantages pour le négociant :

- Simplicité du traitement administratif
- Milleur respect des échéances

Fonctionnement :

Quelques jours avant l'échéance : le client est informé par sa banque qu'un LCR d'un certain montant se présente pour paiement sur son compte pour le négociant.

- Il peut accepter le virement, totalement ou partiellement au paiement (par fax, par mail, par web)
- La banque traite le paiement et nous informe par retour, dans un délai exact (pour 3 jours) de l'impact ou du paiement total ou partiel.

Circuit de la LCR :

Avantages de l'ATC :

- Acceptation de la SB du Client

LOI LME

3. LA LOI LME

Loi de Modernisation de l'Économie

du 04/08/08, applicable au 1er janvier 2009.

- Elle stipule un délai de paiement maximum : 45 jours FDM ou 60 jours date de facture pour les commandes faites à partir du 01 janvier 2009.
- Un taux d'intérêt de retard plus élevé, ces pénalités devant être calculées et réglées par le débiteur au moment du paiement de la facture dont le délai est dépassé.
- Contrôle des délais de paiement par le Commissaire aux comptes.
- Des sanctions civiles et pénales : amende civile pouvant aller jusqu'à 2 millions d'€ amende pénale de 75000 € par infraction constatée (et 150000 € en cas de récidive)

Pour le secteur du bâtiment et des travaux publics :

Signature d'un accord dérogatoire par des organisations professionnelles dont, particulièrement pour nos clients, le CAPEB le IFB et le INTP.

Étalement de la réduction des délais de paiement

- 70 jours fin de mois maximum le 01/01/2008
- 60 jours fin de mois maximum le 01/01/2010
- 50 jours fin de mois maximum le 01/01/2011
- 45 jours fin de mois maximum le 01/01/2012

Intérêt de retard :

Tous BCE majorés de 10 pts pour le calcul des intérêts de retard (soit 12 % à compter du 01/01/09)

Les organisations professionnelles agréées

Les organisations professionnelles agréées homologues qui acceptent de paiement électroniques (la LCR, article 6 de l'accord qui a permis d'éviter une hausse brutale du coût des entreprises du bâtiment)

CONCLUSION :

nous vous conseillons de faire payer vos clients par le biais de la LCR, 60% des clients utilisent déjà ce mode de paiement (objectif 100%).

POINT.P
SOCIÉTÉ PAR ACTIONS EN FRANCE

Fiches techniques pour agents commerciaux (Groupe Point.P).

GARANTIES

DOCUMENT INTERNE ET CONFIDENTIEL

LES GARANTIES DU CRÉDIT CLIENT

LES 10 GARANTIES

LES PRINCIPALES GARANTIES À PRENDRE AUPRÈS DE NOS CLIENTS

LES GARANTIES LES PLUS SIMPLES

Quelles garanties ?	De quoi s'agit-il ?	Comment ça marche ?	A utiliser dans quel cas ?
GAOE EN ESPÈCES	Somme qui est réellement versée par le client à Point.P qui fonctionne en garantie d'un encours.	Virement en espèces ou en chèque, avec un bon de virement. Attention : montant maximum des espèces = 1.100 €.	Ouverture de compte pour une entreprise de création récente soumise à un encours face à un client pour lequel on a un doute.
CHÈQUE CERTIFIÉ	Chèque émis par la banque dont le paiement est garanti pendant 8 jours. NB : ne pas confondre avec le chèque de banque (garanti 1 an et 8 jours).	Le client le demande à sa banque et la donne à son agence Point.P.	Pour anticiper une livraison - un dépôtement de crédit.
CAUTION BANCAIRE	La banque du client devient sa caution pour un montant et une durée déterminée à notre profit.	A la demande du client à qui la banque le remette. Délai à prévoir : 15 jours ou 2 semaines.	En garantie : d'un encours d'un dépôtement - cas de gros chantier à venir.

Notre objectif à tous : faire plus de commerce avec des risques mieux maîtrisés

POINT.P
SOCIÉTÉ PAR ACTIONS EN FRANCE

GARANTIES

MÉMO GARANTIES CRÉDIT CLIENT

LES GARANTIES PLUS COMPLÈTES

Quelles garanties ?	De quoi s'agit-il ?	Comment ça marche ?	A utiliser dans quel cas ?
DÉLÉGATION DE PAIEMENT	Obtention d'un paiement direct d'un maître d'ouvrage avec obligation de chacun Point.P facture son client qui lui fait une situation de travaux ou Maître d'ouvrage qui paye Point.P. Attention : il s'agit d'un compte à port.	Acte tripartite : client Point.P maître d'ouvrage avec obligation de chacun Point.P facture son client qui lui fait une situation de travaux ou Maître d'ouvrage qui paye Point.P. Attention : il s'agit d'un compte à port.	En cas de chantier exceptionnel qui nécessite l'encours habituel d'un client.
CESSION DE CRÉANCE	Le même principe mais simplement entre Point.P et son client Point.P signifie cette cession de créance ou maître d'ouvrage qui devra l'accepter.	Acte tripartite porté à la connaissance du Maître d'ouvrage par signature d'habus. NB : La cession est une variété de cession de créance pour marché public.	Dans les mêmes cas que la délégation de paiement qui est à privilégier par rapport à la cession. Elle pourra aussi être utilisée pour couvrir un dé.
COMPENSATION	Il s'agit d'une compensation d'échéances comptables entre Point.P et l'entreprise cliente par laquelle les facturations mensuelles sont compensées avec d'échéances payées par le débiteur.	A réaliser sous la forme d'une Convention de Compensation.	A utiliser par exemple quand un client réalise des travaux pour une agence. Formulaire relatif exceptionnel.
TRAITE ENDOSSÉE	C'est une traite émise par le client de notre client à qui a une meilleure solvabilité et que nous encassons directement à l'échéance convenue.	Notre client nous remet la traite avec son accord écrit formalisé de virement.	Pour garantir un chantier mais aussi toute somme due (pas de lien de commercial obligatoires).

POINT.P
SOCIÉTÉ PAR ACTIONS EN FRANCE

GARANTIES

MÉMO GARANTIES CRÉDIT CLIENT

LES GARANTIES PLUS COMPLÈTES ET COMPLEXES

Quelles garanties ?	De quoi s'agit-il ?	Comment ça marche ?	A utiliser dans quel cas ?
TRAITE AVALISÉE	Notre client se porte caution de son entreprise sur ses biens propres pour le montant de la traite.	Ajout sur la traite d'une formule prédictive très précise. Attention : encore faut-il que le client soit solvable.	En garantie d'une traite mais formulée en pas en débiteur.
GARANTIE À LA 1^{re} DEMANDE	Acte par lequel le débiteur se porte garant de son entreprise à l'issue d'un certain montant pour une durée limitée.	Acte mis en action sur simple lettre recommandée avec AR. NB : elle est formellement déconnectée du contrat tant le client à Point.P.	Attention : - à la solvabilité - au régime patrimonial - à la déontologie
HYPOTHEQUE	Prise de garantie sur un bien immobilier appartenant à notre client.	Mise en œuvre très longue, complexe et coûteuse devant notaire.	Attention : - au régime patrimonial - à la déontologie !!

Les entrepreneurs personnes physiques peuvent rendre leurs biens immobiliers inaisissables pour leurs dettes professionnelles, par acte notarié

POINT.P
SOCIÉTÉ PAR ACTIONS EN FRANCE

GARANTIES

MÉMO GARANTIES CRÉDIT CLIENT

RÔLE DE L'ATC

- Traiter bien connaître et comprendre ses clients
- Collecter et remonter les infos utiles et actualisées
- Rester l'interlocuteur commercial privilégié du client
- Connaître les principes garanties et les situations auxquelles elles correspondent (présentes ou pas)
- En matière de crédit et de garanties, les décisions doivent se prendre systématiquement en étroite concertation avec le Chef d'Agence et le Service Crédit
- Se mobiliser sur le plan d'actions autour de 5 clients bien ciblés

MODALITÉS ET CONSEILS

- Le Chef d'Agence est le responsable du respect des règles de crédit dans son agence
- Le Service Crédit Client est l'expert technique financier, qui comprend les enjeux commerciaux
- Le Chef des Ventes (ou Manager ATC) est le pilote du plan d'action

Chacun doit veiller à respecter strictement les règles de confidentialité !

POINT.P
SOCIÉTÉ PAR ACTIONS EN FRANCE

LES 3 RENDEZ-VOUS INDISPENSABLES

1 L'ENTRETIEN MENSUEL (MANAGER + ATC)

OBJECTIFS

- Analyser ensemble l'avancement du budget avec les 7 critères
- Décider des priorités et du plan d'actions client du mois à venir
- Présence du TCA / chef de site

MODALITÉS ET CONSEILS

- Préparer des 2 côtés avec Duo ENTRETIEN MENSUEL (à-joint au verso copie d'entretien)
- Reporting des 7 critères (à-joint au verso)
- Un entretien approfondi mais pas interminable (+/- 1h30)
- Commencer par 1 ou 2 faits marquants, si possible positifs
- Suivre la trame Duo mois en sélectionnant les sujets opportuns
- Avec une logique : constat > analyse > actions > soutiens
- Le manager oriente, l'ATC s'engage sur du concret
- Le manager et l'ATC ciblent 4 à 5 plans clients identifiés
- Choisir les bons leviers, les bonnes cibles, les actions adaptées
- Se fixer des objectifs clairs, quantifiés, écrits sur DUO
- Aborder à une conclusion constructive et engageante

CLÉS DE SUCCÈS

- Sélectionner les bons soutiens, adaptés aux actions à mener (TCA, CDV, CA, CS...) : utiliser la force du groupe
- Avoir envie de progresser et de trouver des solutions

CONCLUSION POUR ACTIONS

- Un plan d'action écrit précisant le « comment » :
 - > faire progresser une liste de clients clairement identifiés
 - > améliorer 1 ou 2 des 7 critères
 - > réussir 1 action commerciale... (avec des indicateurs de succès mesurables)
 - > fixer les dates d'accompagnements et de points hebdo
 - > une transmission aux personnes concernées (TCA, CA, ...)

POINT.P
DIRECTION DES FORCES DE VENTE

LES 3 RENDEZ-VOUS INDISPENSABLES

ÉCRAN COMPTE-RENDU D'ENTRETIEN

TOUTES LES RUBRIQUES DE L'ENTRETIEN MENSUEL

LES 7 CRITIÈRES

- Chiffre d'Affaires
- Masse de Marge
- Taux de Marge
- Nombre de clients portefeuille
- % de clients facturés
- Nombre de clients visités
- Nombre de visites mensuelles

POINT.P
DIRECTION DES FORCES DE VENTE

LES 3 RENDEZ-VOUS INDISPENSABLES

2 LE POINT HEBDO (MANAGER + ATC + TCA)

OBJECTIFS

- Vérifier et manager le respect des engagements pris
- Ajuster le tir pour mener, la semaine suivante, des actions pertinentes en quantité, en ciblage et en qualité

MODALITÉS ET CONSEILS

- Un entretien de suivi avec ATC / TCA / MANAGER (Point physique court en agence le vendredi)
- Un échange court et dynamique (30 à 60 minutes)
- L'ATC édite 3 documents sur DUO en arrivant dans l'agence :
 - Synthèse des visites de la semaine
 - Planning de la semaine suivante
 - Journal de bord (CA / MMB...)
- Le TCA édite aussi sur DUO (à partir d'avril 09) :
 - L'ATC et le TCA font leur transfert DUO
 - Un point sur l'avancement du plan d'action mensuel
 - Une projection sur les priorités de la semaine à venir : clients, actions, « affaires chaudes », urgences crédit, état des encours...
 - Un point axé chiffres, chantiers, commandes, business...

CLÉS DE SUCCÈS

- Se baser sur le plan d'action écrit du mois (le « fil rouge »)
- Faire les réglages utiles
- Faire court, factuel, dynamique : se mobiliser sur 2 ou 3 axes
- Bien se répartir le travail avec le TCA

CONCLUSION POUR ACTIONS

- Traduire les décisions prises dans l'agenda « prises de note sur le support adapté selon les cas (Duo, cahier ATC, dossier TCA)
- Transmettre rapidement les infos utiles pour impliquer les autres personnes concernées (chef de site, appro stocks...)

POINT.P
DIRECTION DES FORCES DE VENTE

LES 3 RENDEZ-VOUS INDISPENSABLES

JOURNAL DE BORD ATC

PLANNING DES VISITES

HISTORIQUE DES VISITES

POINT.P
DIRECTION DES FORCES DE VENTE

Fiches techniques pour agents commerciaux (Groupe Point.P)

LES 3 RENDEZ-VOUS INDISPENSABLES

3 L'ACCOMPAGNEMENT TERRAIN (MANAGER + ATC)

OBJECTIFS

- Faire progresser l'ATC et le business, monter en compétences
- Faire de la formation en faisant du chiffre
- Réaliser entre 6 à 8 visites en moyenne
- Organiser au moins un accompagnement par mois et par ATC

MODALITÉS ET CONSEILS

- Sauf exception, programmer la journée à l'avance
- Envisager un thème de journée (organisation, promo...)
- Cibler les clients ensemble en fonction du thème
- Utiliser la grille d'analyse de l'accompagnement (jointe)
- En profiter pour faire le point sur l'organisation et le kit ATC
- Bien préparer chaque visite : contexte, objectifs, arguments...
- L'ATC conduit les entretiens mais le coach se positionne
- Faire un 1er debriefing après chaque entretien (avec par exemple une priorité pour la prochaine visite) avant de faire la synthèse globale en fin de journée sur la grille d'analyse
- En profiter pour faire le point hebdo et un point sur le marché

CLÉS DE SUCCÈS

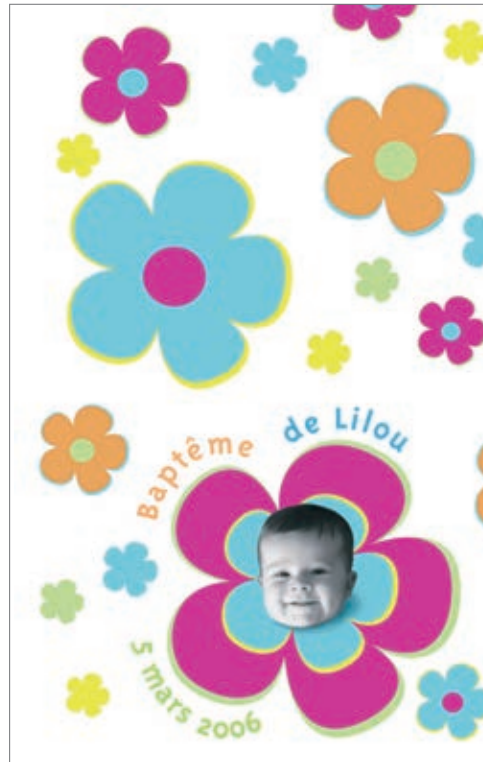
- Progresser par étapes, s'attacher aux mots et gestes gagnants
- Apporter des réglages fins au fur et à mesure des visites
- Rechercher un vrai dialogue positif, projectif et constructif

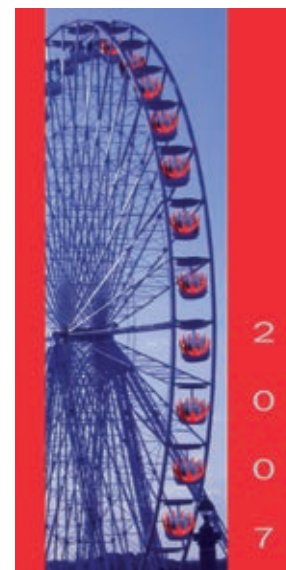
CONCLUSION POUR ACTIONS

- Faire ensemble le bilan de la journée (l'ATC d'abord) en faisant ressortir 2 points forts et 2 points à améliorer
- Compléter la rubrique « synthèse » de la grille et échanger sur le « comment faire » : engagements concrets d'amélioration
- Prévoir les prochaines étapes de soutien (coaching suivant)

POINT.P
DIRECTION DES FORCES DE VENTE

GRILLE D'ANALYSE D'UN ACCOMPAGNEMENT ATC EN CLIENTÈLE									ATC :	Manager :	Date :			
Thème majeur de la journée :														
Note de synthèse : 1 = faible / 2 = insuffisant / 4 = satisfaisant / 5 = très bien														
Rubriques à analyser	Visites [- / - / + / +]								Commentaires	Note synthèse				
	1	2	3	4	5	6	7	8		1	2	4	5	
Sécurité / Conduite														
Présentation (tenue, voiture, ...)														
Préparation de visites / Objectifs / DUO / Crédit / Encours ...														
Soutiens et documents (kit ATC)														
Prise de contact client														
Prise en main de l'entretien														
Découverte questionnement/ Identification chantiers à venir														
Suivi devis et commande en cours														
Prise de commandes														
Produits complémentaires MDD														
Promos et actions commerciales														
Qualité de l'argumentation/ Utilisation d'un support visuel														
Réponses aux objections Défense/Marge / Prix														
Conclusion / prochain rendez-vous														
Qualité relation client / Fidélisation														
Compte rendu sur DUO (fin de journée)														
Travail efficace avec le TCA														
EN SYNTHÈSE	Point fort n°1		Point fort n°2		Point à améliorer n°1		Point à améliorer n°2							
Quoi ?														
Comment conforter les + et corriger les - ?														
Autres commentaires :														







CURRICULUM VITAE

Elisabeth Mazauric
Tél : +33 6 80 73 42 97
contact@liz-graphicdesign.com
liz-graphicdesign.com

ETUDES

1980 - 1983 Diplôme Ecole Supérieure des Arts Appliqués Duperré (BTS)

1979 - 1980 Ecole du Louvre

1978 Baccalauréat littéraire - Mention assez bien

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

1984 - 2020 Graphiste et illustratrice free lance (Maison des Artistes)
Principaux clients : Disney Éditions France, Groupe Point.P, Éditions Cobra, Fleurus, CNDP.



Graphiste et associée Société Rouge du Rhin (broderies en kit - 3 salariés) :
création de modèles et participation aux diverses activités de l'entreprise.

Directrice artistique société RSCG (agence de publicité).

Stagiaire puis assistante direction artistique agences Terre-Neuve et Adélie (agences de publicité).

LANGUES

Anglais : lu, parlé, écrit
Espagnol : lu, parlé, écrit
Portugais : lu, parlé écrit

INFOGRAPHIE

Indesign, Illustrator, Photoshop, Quark Xpress (utilisation professionnelle)
Dreamweaver, Wordpress, Muse, bannières animées pour le Web.