

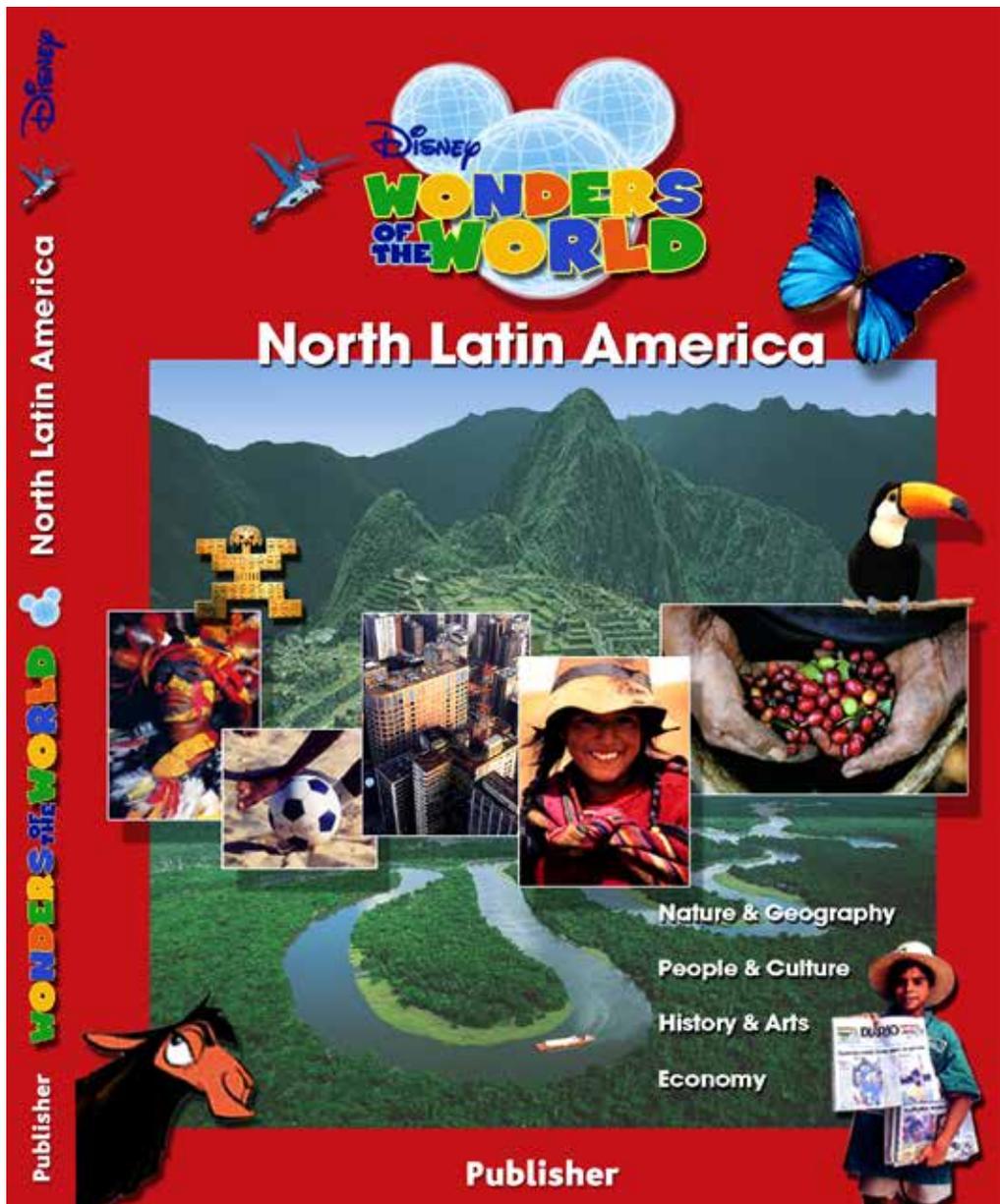


[liz-graphicdesign.com](http://liz-graphicdesign.com)

ÉDITION

+33 6 80 73 42 97

[contact@liz-graphicdesign.com](mailto:contact@liz-graphicdesign.com)

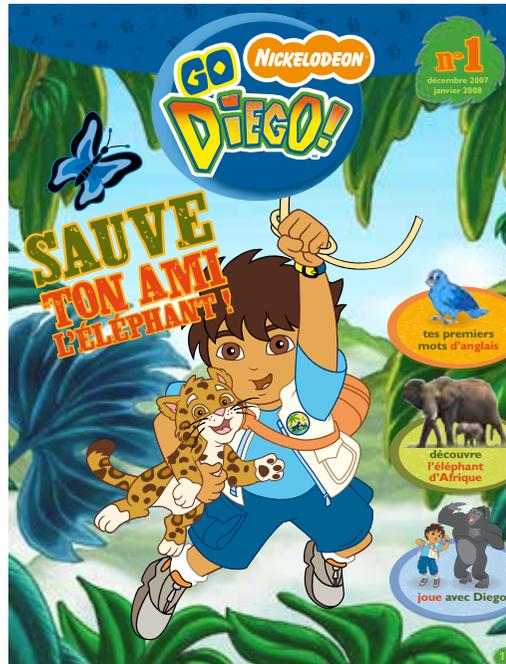


Recherche graphique  
pour un atlas destiné  
aux enfants de 8 à 12 ans.  
(Disney Publishing France)

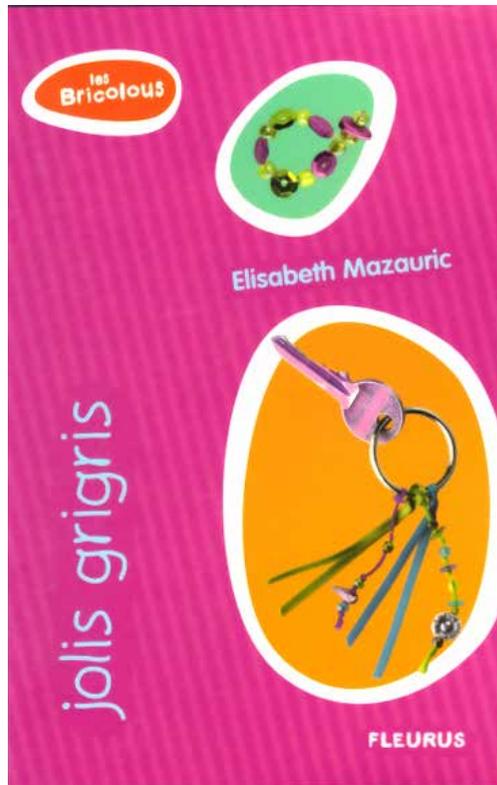




Recherche graphique pour un magazine destiné aux enfants de 5 à 7 ans.



Création et réalisation des modèles, réalisation des illustrations de montage, rédaction des textes et mise en page. (Fleurus)



### À toi la folie des grigris !

Pompons tout doux, sequins brillants, grigris, perles... avec ton kit, tu pourras y mettre tout de suite ! Va chercher tes ciseaux et pour certains modèles, emprunte une aiguille à bout rond à ta maman. Tu pourras aussi emporter les réalisations de petits objets de réjouissance.

### Bijou de portable

→ **Il te faut** : l'attache de portable • ruban vert : 13 cm  
 • fil de Nylon : 14 cm • le grigris • 1 perle-pierre  
 • perles de rocaille : 11 petites roses, 2 vertes, 2 turquoise, 2 violettes  
 • 1 sequin turquoise

- 1 Noue le fil de Nylon dans l'anneau de l'attache de portable, glisse-le en 2 parties égales. Glisse sur les 2 fils ensemble 1 perle rose, le sequin, puis une seconde perle rose. Noue les 2 fils de Nylon sans la dernière perle.
- 2 Enfile 4 petites perles et 3 grosses perles en les alternant. Termine avec le grigris. Noue et retire le fil dans les perles. Coupe le surplus de fil si nécessaire.
- 3

**Variante**  
 Tu peux enrichir ton bijou de portable en enfilant des boutons (protégés avec du vernis incolore) et des petits boutons sur 2 autres fils de Nylon que tu noueras à l'anneau métallique.

### Grigri fraise-pistache

→ **Il te faut** : fil vert : 30 cm • ruban vert : 18 cm  
 • 2 pompons roses • 6 perles vertes • sequins : 4 verts, 2 fuchsia • 1 perle-pierre • une aiguille à bout rond

- 1 À l'extrémité du fil et enroule-le sur elle-même afin de former une boucle de 4 cm. Glisse le ruban vert dans le nœud, puis serre le nœud. Coupe le fil le plus court.
- 2 Enfile le ruban sur lui-même.
- 3 Le fil, alterne perles, sequins et pompons : 1 sequin vert, 1 perle verte, 1 sequin fuchsia, 1 perle, 1 sequin vert, 1 perle, 1 sequin fuchsia, 1 perle, 1 pompon, 1 perle-pierre, 1 perle, 1 sequin vert, 1 perle. Termine par un nœud pour bloquer la dernière perle.
- 4
- 5

**Variante**  
 Tu peux enrichir ton grigri en enfilant les pompons de fil à coude de couleur. Commence et termine en passant le fil dans le pompon à l'aide de l'aiguille à bout rond.

**Astuce**  
 Au lieu de l'aiguille à bout rond pour passer le fil dans le pompon, utilise un morceau de fil dans le pompon.

### Grigri bonhomme

→ **Il te faut** : le matériel du grigri en p. 4 (en remplaçant les sequins-fuchsia et verts par 2 sequins violets pour les yeux) • 2 perles-pierre supplémentaires • du fil à coudre • une aiguille à bout rond

- 1 Ferme une boucle au milieu de 12 cm de fil vert en attachant le ruban comme expliqué en p. 4.
- 2 Avec l'aide de l'aiguille, enfonce chaque fil dans les 2 pompons successivement, en ressortant un peu à côté du centre dans le bas du 2<sup>e</sup> pompon pour former les jambes. Enfile 1 perle et 1 perle-pierre à l'extrémité de chaque jambe et termine par un nœud.
- 3 Sur les bras, passe un fil de 8 cm horizontalement dans le haut du 2<sup>e</sup> pompon. Enfile 2 perles à l'extrémité de chaque bras et termine par un nœud.
- 4 Crée 2 sequins pour les yeux et 1 perle pour la bouche sur le 1<sup>er</sup> pompon, 1 perle-pierre sur le 2<sup>e</sup> pompon pour le nez.
- 5
- 6
- 7

### Parure de cheveux

→ **Il te faut** : fil violet : 17 cm • 2 perles-fleur argentées  
 • perles de rocaille : 4 turquoise, 4 vertes, 4 violettes • 2 perles-pierre

- 1 Prends le fil en deux, en prévoyant un brin plus long. Noue-le sur lui-même afin d'obtenir une boucle (1 cm), comme pour le grigri en p. 4.
- 2 Enfile les perles en alternant les couleurs : 3 perles colorées, 1 perle-fleur, 2 perles colorées, 1 perle-pierre et 1 perle colorée. Termine avec un nœud sur le fil pour arrêter la dernière perle. Coupe le fil si nécessaire à 5 mm du nœud.
- 3

**Variante**  
 Fixe à l'aide d'un point de colle l'une des perles-fleur sur la barrette.

**Astuce**  
 Arrondis le point à une barrette-clip palette ou toute autre barrette de ton choix.

### Bijou de sac

→ **Il te faut** : ruban turquoise : 38 cm • fil violet : 17 cm  
 • 2 pompons violets • 12 sequins turquoise • 14 perles violettes  
 • une aiguille à bout rond

- 1 Prends en deux le ruban et le fil en prévoyant un brin plus long. Noue ensemble le ruban et le fil afin de former une grande boucle avec le ruban. Serre le nœud et coupe le bout de fil qui dépasse.
- 2 Enfile les éléments en alternant sequins turquoise et perles violettes (7 perles et 7 sequins pour le brin le plus long, 3 perles et 5 sequins pour le plus court).
- 3 Termine avec un pompon, puis une perle violette. Rentre le fil dans le pompon.
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8

**Astuce**  
 Tu peux mettre un point de colle quand de serrez le nœud pour le rendre plus solide.

Recherche graphique pour un magazine de décoration.

# D&CO magazine

avec Valérie Damidot

**2** TOUS LES QUINZE JOURS

## Rayures Au chiffon

motifs au tampon

étagères design

guide carrelage

cadeau : un tampon « cachemire »

Idées, Projets et Techniques de Décoration avec **Valérie Damidot**

# votre DÉCO magazine

avec Valérie Damidot

**1** TOUS LES QUINZE JOURS

## Badigeon Tendance

mosaïque originale

pochoir ensoleillé

guide peinture

cadeau : un pochoir tournesol

IDÉES, PROJETS, CRÉATIONS, TECHNIQUES





Fiches cuisine  
avec Julie Andrieu,  
recherche graphique



L É G U M E S 3

**marché**  
pâte feuilletée  
tomates cerise  
thym  
oignons rouges  
vinaigre balsamique

Crisp pastry rounds piled high  
with sweet onions and roasted  
thyme-flavoured tomatoes

## tartelettes aux tomates cerise et oignons rouges

**chaussons  
à l'aubergine**

**idée  
entrée**

L É G U M E S 3

### tartelettes aux tomates cerise et oignons rouges

Anthony cooks puff pastry with a difference – instead of baking the pastry until it's well risen, he weights it down to give a flattened, crisp tart base

**La pâte feuilletée de Julie**

For traditional tarts, roll pastry into a 48 cm/16 inch square. Cut into 4. Cut a 1.25 cm/1/2 inch border around each, leaving in tact at 2 opposite corners.

Fold the cut borders over each other to form a diamond shape. Brush lightly with beaten egg. Bake for 10-12 minutes until golden.

**Pour 4 personnes**  
• 350 g/12 oz puff pastry.  
*thawed if frozen*

- 24 cherry tomatoes, halved
- 2 tbsp olive oil
- pinch of sugar
- 1 tbsp chopped fresh thyme
- 2 tbsp balsamic vinegar
- 4 red onions, sliced into thin rings
- 1/2 tsp salt
- 6 tbsp vegetable oil

**Préparer** • Preheat the oven to 200°C/400°F/Gas 6. On a surface lightly dusted with flour, roll out pastry to 1 cm/1/4 inch thick. Using a saucer as a guide, cut out 4 x 12.5 cm/5 inch rounds. Prick all over with a fork. Place on a baking tray and cover with a sheet of greaseproof paper. Put another baking tray over the greaseproof paper, to stop the pastry rising.

**Cuire** • Bake pastry rounds for 15-20 minutes until golden brown. Remove and leave to cool. Put tomato halves in an ovenproof dish. Sprinkle with olive oil, sugar and thyme. Season. Put in the oven for 5 minutes. Turn off oven. Sprinkle balsamic vinegar over tomatoes and keep warm in oven. Meanwhile, divide onions in half. Lightly salt one half and put aside. Heat 2 tbsp oil in a pan. Cook unsalted onion rings gently for 4-5 minutes until softened but not browned. Remove with a slotted spoon and set aside. Heat the remaining oil in the pan. Squeeze out salted onions and add to pan. Fry for 6-7 minutes until very crisp. Remove with a slotted spoon and drain on kitchen paper.

**Servir** • Divide soft cooked onions between pastry bases. Season well. Top with roasted tomatoes and crispy onion rings. Garnish with thyme.

**chaussons à l'aubergine**

**idée  
entrée**

Preheat the oven to 200°C/400°F/Gas 6. Cut 3 medium sized aubergines in half, score with a sharp knife, rub with garlic and olive oil. Fry until golden brown, transfer to an ovenproof dish and bake for 20-30 minutes. Cool, scoop out centres and blend in a food processor. Season. Cut 1 small aubergine into very thin slices, toss in seasoned flour. Heat 2 tbsp vegetable oil in a pan and fry until lightly golden, turning once. Spoon aubergine purée into 4 pastry cases (see above). Garnish with aubergine slices.

Matériel promotionnel (PLV) et annonces-presses ! La Dépêche du Midi pour le lancement de une collection de livres sur l'histoire de l'automobile.

**La grande histoire de L'AUTOMOBILE**

Après une longue période de doute, les années 1920 font figure d'apogée pour l'industrie automobile. Non seulement de la décoration, les modèles prévus dix ans plus tôt, comme le 2 CV, sortent enfin des ateliers, puis des nouvelles créations trahissent de puissance et de modernité. Avec l'urbanisation des banlieues, la voiture devient un mode de locomotion incontournable.

**CHACUN VOLUME 5€90 SEULEMENT**

10 beaux livres à collectionner chaque semaine chez votre marchand de journaux !

**La grande histoire de L'AUTOMOBILE**

Un siècle d'automobile en images dans une collection de référence !

**Voyagez dans le temps au volant des plus belles voitures du XX<sup>e</sup> siècle !**

La collection La Grande Histoire de l'Automobile vous emmène sur les traces de ce qui bouleversa la vie des Français depuis 1880. De la voiture sans chevaux aux concept cars, découvrez les avancées technologiques qui ont marqué l'industrie automobile, les modèles les plus emblématiques, les hommes qui y ont contribué, les grands sports, mais aussi les événements qui ont changé le quotidien de chaque individu, le tout écrit par de grands spécialistes en la matière.

Une chronologie détaillée pour voyager à travers l'histoire de l'automobile

De magnifiques photos, des dessins et des schémas

Une collection de référence

Toutes les semaines retrouvez un splendide ouvrage qui constitue une véritable référence dans le domaine de l'automobile.

Cette collection vous découvre les techniques, les styles, et les innovations qui ont permis à l'automobile d'être ce qu'elle est aujourd'hui.

Une équipe de rédacteurs spécialisés

SIMON BILLY  
100 ans d'histoire de la mécanique automobile

PATRICK LAGASSE  
L'histoire de l'automobile en France

JEAN-FRANÇOIS BRASSE  
L'histoire de l'automobile en France

**LA DÉPÊCHE COLLECTIONS** présente **La grande histoire de L'AUTOMOBILE**

**N°1 LES ANNÉES 50 5€90 SEULEMENT**

LE VOLUME 1 DISPONIBLE DU 13 FÉVRIER AU 06 MARS

10 livres à collectionner chaque samedi du 13 février au 17 avril chez votre marchand de journaux

**LA DÉPÊCHE COLLECTIONS** présente **La grande histoire de L'AUTOMOBILE**

**N°1 LES ANNÉES 50 5€90 SEULEMENT**

**RENDEZ-VOUS SAMEDI 13 FÉVRIER**

10 livres à collectionner chaque samedi du 13 février au 17 avril chez votre marchand de journaux

**LA DÉPÊCHE COLLECTIONS** présente **La grande histoire de L'AUTOMOBILE**

**N°1 LES ANNÉES 50 5€90 SEULEMENT**

**RENDEZ-VOUS SAMEDI 13 FÉVRIER**

10 livres à collectionner chaque samedi du 13 février au 17 avril chez votre marchand de journaux

**LA DÉPÊCHE COLLECTIONS** présente **La grande histoire de L'AUTOMOBILE**

**N°6 LES ANNÉES 30 5€90 SEULEMENT**

**ACTUELLEMENT EN VENTE**

10 livres à collectionner chaque samedi du 13 février au 17 avril chez votre marchand de journaux

**LA DÉPÊCHE COLLECTIONS** présente **La grande histoire de L'AUTOMOBILE**

**LE VOLUME 1 5€90 SEULEMENT**

**LE VOLUME 1 DISPONIBLE DU 13 FÉVRIER AU 6 MARS**

10 livres à collectionner chaque samedi du 13 février au 17 avril chez votre marchand de journaux

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

LA DEPECHE 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 A SPIRALES

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

LA DEPECHE COLLECTIONS présente Ma collection CARNETS DE CUISINE

Découvrez les plaisirs d'une cuisine simple et inventive !

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 A SPIRALES

Plus d'infos sur [www.ladepêche.fr/collectioncarnetsdecuisine](http://www.ladepêche.fr/collectioncarnetsdecuisine)

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 A SPIRALES

Plus d'infos sur [www.ladepêche.fr/collectioncarnetsdecuisine](http://www.ladepêche.fr/collectioncarnetsdecuisine)

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 A SPIRALES

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 Savoureuses volailles Disponible jusqu'au 17 octobre

N°1 4€90 Le carnet

100% PRATIQUE : UN CARNET A SPIRALES

Plus d'infos sur [www.ladepêche.fr/collectioncarnetsdecuisine](http://www.ladepêche.fr/collectioncarnetsdecuisine)

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

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

Petit à la main

Resine de qualité

Grande précision des détails

Vernis special intempéries

Soie grave

**Votre 3<sup>ème</sup> CADEAU EXCLUSIF**

**Nains de Jardin**  
de collection

Avec votre 3<sup>ème</sup> envoi

**OUVREZ VITE !**

**LE COUPLE DE NAINS**

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

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

Dimension: 15 cm

**La collection UNIQUE de véritables nains de jardin !**

**N°1**  
Nils le jardinier  
+ le fascicule

**2,99€**  
seulement

**Nains de Jardin**  
de collection

**Nils le jardinier**

**s, Légendes, Traditions**

Tous les 15 jours chez votre marchand de journaux

**Nains de Jardin**  
de collection

**La collection UNIQUE de véritables nains de jardin**

# AVEC LA LCR, SÉCURISONS NOS PAIEMENTS

## 1. L'OUVERTURE DE COMPTE TERME :

permet 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 DÉLAI DE PAIEMENT

Si 30 jours fin de mois :  $1 + 1 = 2 \Rightarrow 0,5 = 2,5 \text{ mois}$   
 Si 45 jours fin de mois :  $1 + 1 + 1 = 3 \Rightarrow 0,3 = 3,3 \text{ mois}$

### MODE DE CALCUL

- Se référer à l'analyse de potentiel d'achat (annuel) du client pour le cas où son CA pourrait être réalisé en 12 mois.
- Déterminer quelle part nous souhaitons ou pouvons percevoir dans ce potentiel global.
- Remettre cet objectif d'achat à un objectif mensuel (objectif annuel / 12 mois).
- Multiplier cet objectif par le coefficient correspondant à son délai de règlement : 30 jours fin de mois = 2,5 (cf tableau ci-dessus) / 30 jours fin de mois = 3,3.

### NE PAS OUBLIER LA TVA :

Objectif = HT selon que l'achat est TTC / HT  
**LIMITÉ DE CRÉDIT = Achats mensuels Estimés TTC \* 2,5 (pour 30 j)**

Limite de crédit : permettre paiement d'achats & ne pas dépasser Encours + total des hypothèques existantes, EMI, factures, non factures, non payées (= RCM), en cas de règlement.

## 2. LA LCR : (Lettre de Change Relevé) un mode de paiement simple et fiable

### UN MODE DE PAIEMENT RECOMMANDÉ

#### Les avantages pour le client :

- Qualité des adresses comptables
- Clair de temps, de coût (assurance de titres)
- Sécurité : plus de risque de perte, de vol, de fraude
- Évite les pénalités de retard et les risques impayés
- Client sans maître de son règlement

#### Les avantages pour le négociant :

- Simplicité du traitement administratif
- Mieux respect des échéances

### Fonctionnement :

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

Il peut accepter ou refuser, totalement ou partiellement ce paiement (par fax, par mail, par tel).

Le négociant traite le paiement et nous informe par retour, dans un délai court (par 5 jours) de l'impact de ce paiement total ou partiel.

### Circuit de la LCR :

### Action de l'ATC :

Faciliter le RCM de Client

## 3. LA LOI LME

### Loi de Modernisation de l'Économie du 04/08/06, applicable au 1er janvier 2007

- Elle étend le délai de paiement maximum : 45 jours FDM ou 60 jours date de facture pour les commandes faites à partir du 01 janvier 2007.
- Un tiers 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.
- Création des délais de paiement par le Commissaire aux comptes.
- Des exceptions civiles et pénales : amende civile pouvant aller jusqu'à 2 millions d'€ annuelle pénale de 73000 € par infraction constatée (et 150000 € si acte réitéré).

### Pour le secteur du bâtiment et des travaux publics :

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

### Établissement 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
- 60 jours fin de mois maximum le 01/01/2012
- 45 jours fin de mois maximum le 01/01/2012

### Intérêt de retard :

Taux BCE majoré de 10 pts pour le total des intérêts de retard soit 12 % à compter du 21/01/06.

### Les organisations professionnelles sont encouragées aux moyens de paiement électroniques (à l'ICR) article 5 du Règlement qui a permis d'établir une lettre fiduciaire de crédit au sein des entreprises de 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%).

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

## DOCUMENT INTERNE ET CONFIDENTIEL

# LES GARANTIES DU CRÉDIT CLIENT

### LES 10 GARANTIES

DEGRÉ D'ENGAGEMENT DU CLIENT	CAUTION BANCAIRE	CESSION DE CRÉANCE	HYPOTHÈQUE
	CHEQUE CERTIFIÉ	DÉLÉGATION DE PAIEMENT	
	CAUTION BANCAIRE	TRAITE AVALISÉE	
	CAUTION BANCAIRE	TRAITE ENDOSSÉE	

### 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 ?
<b>GAOE EN ESPÈCES</b>	Somme qui est réellement versée par le client à Point.P, qui fonctionne et garantit d'un encours.	Remettre en espèces ou en chèque <b>validé</b> avec un bon de commande. Attention : montant maximum des espèces = 1000 €.	Ouverture de compte pour une entreprise de création récente (certificat d'entreprise) ou encours face à un client pour lequel on a un doute.
<b>CHEQUE CERTIFIÉ</b>	Cheque émis par le banque dont le paiement est garanti pendant 8 jours. NB : ne pas confondre avec le chèque de banque (garant 1 an et 8 jours).	Le client le demande à sa banque et le donne à son agence Point.P.	Pour participer à une livraison - un dépôtement de crédit.
<b>CAUTION BANCAIRE</b>	La banque du client devient sa caution pour un montant et une durée déterminée à notre profit.	À la demande du client à qui le banque le remet. Délai à prévoir : 15 jours ou 2 semaines.	En garantie d'un encours d'un dépôtement de crédit à venir.

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

## MÉMO GARANTIES CRÉDIT CLIENT

### LES GARANTIES PLUS COMPLÈTES

Quelles garanties ?	De quoi s'agit-il ?	Comment ça marche ?	A utiliser dans quel cas ?
<b>DÉLÉGATION DE PAIEMENT</b>	Obtention d'un paiement direct d'un maître d'ouvrage en faveur de notre client qui ne nous paye directement pour un chantier donné.	Acte tripartite : client Point.P, maître d'ouvrage avec obligations de chacun. Point.P facture son client qui fait une situation de travaux ou Maître d'ouvrage se paye Point.P. Attention aux délais. Possibilité d'ouvrir un compte à port.	En cas de chantier exceptionnel qui dépasse l'encours habituel d'un client.
<b>CESSION DE CRÉANCE</b>	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 : client Point.P, maître d'ouvrage par signature d'Hubner NB. Le remboursement est une variable de cession de créance pour marchés publics.	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 ds.
<b>COMPENSATION</b>	Il s'agit d'une compensation d'échéances comptables entre Point.P et l'entreprise client par laquelle les facturations mensuelles sont compensées avec d'échéances payées par le débiteur.	À 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.
<b>TRAITE ENDOSSÉE</b>	C'est une traite émise par le client de notre client qui a une meilleure visibilité et que nous encoutrons directement à l'échéance convenue.	Notre client nous remet la traite avec son accord écrit formalisé en verbal.	Pour garantir un chantier mais aussi toute somme due (par de bon de commande obligatoires).

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

## 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 ?
<b>TRAITE AVALISÉE</b>	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 juridique. Attention encore faut-il que le client soit solvable ...	En garantie d'une traite mais formulée en pay en débiteurs.
<b>GARANTIE À LA 1<sup>ère</sup> DEMANDE</b>	Acte par lequel le débiteur se porte garant de son entreprise à hauteur 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 liant le client à Point.P.	Attention : - à la solvabilité - au régime patrimonial - à la déontologie
<b>HYPOTHÈQUE</b>	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 !!

Chacun doit veiller à respecter strictement les règles de confidentialité !

## 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 juridiques et les situations auxquelles elles correspondent (présentes ou non)
- 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 !

## 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 (c/joint au verso copie d'entretien)
- Répartition des 7 critères (c/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
- Aboutir 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

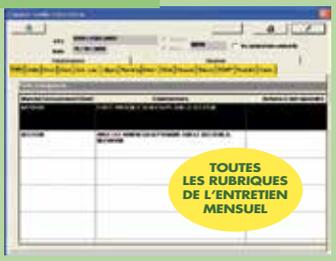
### CONCLUSION POUR ACTIONS

- 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 CRITÈRES

- 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, oppro 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...														
Supports et documents (kit ATC)														
Prise de contact client														
Prise en main de l'entretien														
Découverte questionnaire / 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 Mazaucic  
Tél : +33 6 80 73 42 97  
contact@liz-graphicdesign.com  
[liz-graphicdesign.com](http://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.