



# Dirigeants commerciaux

Le 14 avril 2014, une soirée évènement *Marre d'en avoir marre*

*« À penser petit, on réalise petit »*  
Propos recueillis sur la radio des entreprises  
auprès de Philippe Bloch grand témoin de  
la plénière des DCF de Loire Atlantique  
le 14 avril prochain à Orvault!

*Vous en avez marre d'être rabat-joie, de penser triste, vivre triste, vous habiller triste? Alors, arrêtez de parler triste! La vie est belle, mais elle est courte. Chaque instant mérite d'être vécu intensément et apprécié à sa juste mesure. C'est possible, et il était temps de le rappeler.*

À travers son livre *Ne me dites plus jamais bon courage* et au cours de cette soirée,

Philippe Bloch s'attachera à rappeler toute la nécessité de la fonction commerciale et de l'ouverture que celle-ci doit avoir dans les entreprises.

Parce qu'il partage sa vie depuis plus de 20 ans entre ses activités d'auteur-conférencier animateur (depuis la sortie de son best-seller *Service compris*) et celles d'entrepreneur (Columbus Café), Philippe

**Philippe Bloch**  
Auteur, chroniqueur,  
conférencier et créateur de  
l'enseigne « Columbus café »

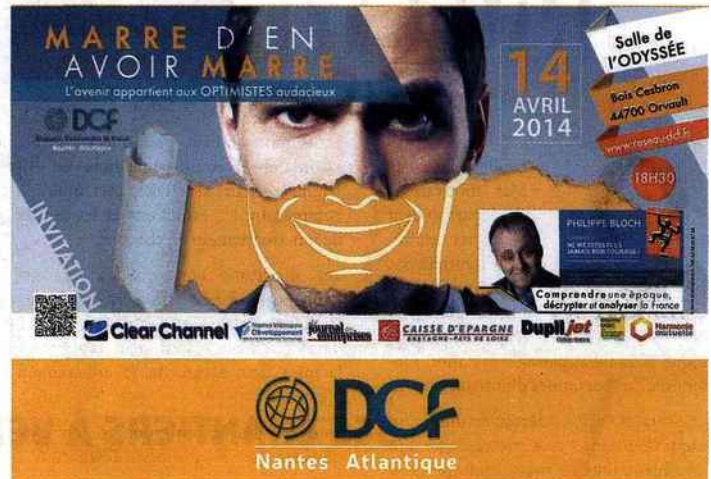


Dis-moi comment tu t'exprimes, et je te dirai qui tu es. Laisse-moi découvrir tes expressions, adjectifs et mots préférés, et je te dirai quel est ton état d'esprit. Il suffit ainsi d'écouter les discussions qui ont lieu autour de nous pour saisir l'air du temps et comprendre une époque.

Celle que nous vivons actuellement en France est particulièrement sombre, et

les conversations auxquelles nous participons chaque jour en sont une démonstration éclatante. Sans même nous en rendre compte, nous contribuons ainsi à nous miner collectivement le moral et à nous enfoncer un peu plus dans une inquiétante dépression généralisée. Les Français sont tristes, et cela s'entend. Ils ont peur que l'avenir soit pire que le présent, et cela saute aux oreilles. Ils manquent de projets, et cela les condamne au déclin.

À force d'expressions telles que « Pourvu qu'il ne m'arrive rien! », « Ça ne marchera jamais! », « Le problème, c'est que... », « Vivement la retraite! », « Sans CE pays... », « C'était mieux avant! », « On a toujours fait comme ça! », « Un petit café et une petite cigarette. » et autres « Bon courage! » du matin, nous participons tous à une spirale infernale à laquelle il



Bloch possède en tant qu'animateur une image et une légitimité atypiques sur le marché français.

Observateur reconnu du monde des en-

treprises, expert passionné par le management, Philippe allie le professionnalisme et l'expérience du journaliste au bon sens du praticien et de l'entrepreneur.

était urgent de mettre un terme.

En décryptant les peurs et les blocages que révèlent douze phrases ou expressions couramment utilisées par nos compatriotes, Philippe Bloch se livre avec humour et bienveillance à une analyse critique de la France et des challenges qu'elle pourrait relever si seulement elle s'en donnait la peine!

Plutôt que d'appeler à « l'indignation » stérile et frustrante, cet incorrigible optimiste appelle au réveil, à l'action et à l'enthousiasme.

Vous en avez marre d'être rabat-joie, de penser triste, vivre triste, vous habiller triste? Alors, arrêtez de parler triste! La vie est belle, mais elle est courte. Chaque instant mérite d'être vécu intensément et apprécié à sa juste mesure. C'est possible,

et il était temps de le rappeler. Découvrez dans ce « petit » lexique les douze expressions qui vous pourrissent la vie au quotidien sans même vous en rendre compte, et apprenez à vous en débarrasser au plus vite. Cela fera du bien à tout le monde, et permettra à la Sécurité sociale d'économiser des milliards d'euros en antidépresseurs. Mais surtout, cela libérera votre énergie et vous redonnera envie de l'avenir, infiniment plus excitant que vous ne le pensez. De refaire des projets, de rêver grand, de ne plus vous accrocher à un passé révolu. Avoir peur de tout ne sert à rien, ni à personne.

Alors mettez à jour votre logiciel personnel et rejoignez le camp des optimistes et des enthousiastes! Vous le verrez, le bonheur est contagieux et il est à portée de mots...

## Témoignages

### Être DCF c'est quoi ?

#### Nathalie Guoin

Co-dirigeante  
d'Alternativ Développement



J'ai rejoint les DCF en 2007. Mes motivations de départ étaient d'intégrer un réseau d'entreprises me permettant de mieux connaître le bassin économique Nantais et partager sur mon métier avec des personnes d'horizon divers.

À travers les DCF, j'ai découvert une dynamique de partage et de mobilisation. Les rencontres, tous les mois, sont l'occasion d'échanger sur les problématiques récurrentes liées à l'activité commerciale et managériale d'une entreprise. Sous formes d'EBI (Échanges de Bonnes Idées), de conférences, de soirées ludiques et attractives, les regroupements sont conviviaux et professionnels.

Nous sommes intronisés par les DCF en tant que personne avant tout, puis en tant qu'entreprise. Pour ma part, je suis entrée au DCF alors que j'étais Responsable du développement commercial dans une école de commerce, j'ai continué de m'investir comme consultante dans un cabinet conseil et aujourd'hui, je suis consultante, co-dirigeante d'Alternativ Développement et toujours DCF.

L'association DCF, c'est avant tout une

histoire « d'hommes » (et de femmes !). La diversité des personnalités, la richesse des points de vue sont sources de questionnement et de remise en cause.

Dans mon activité, c'est une excellente façon d'observer un panel riche de différents secteurs d'activité, ceci m'aide à comprendre les évolutions et les modes de fonctionnement de chacun.

Les dirigeants commerciaux qui rejoignent notre association, viennent partager nos valeurs et contribuer à notre développement. Nous leur apportons la force d'un réseau de 75 adhérents à Nantes.

Depuis mon intronisation, je constate que le mouvement ne cesse d'évoluer.

Je suis vice présidente des DCF Nantes Atlantique et responsable de la commission événements. Chaque mois, nous sommes 9 membres qui réfléchissons à l'organisation et la mise en place d'événements marquants.

#### Sylvain Lejeune

Dirigeant de Quintessia



J'ai choisi de faire partie des DCF de Nantes considérant que c'est une ouverture sur le monde de l'entreprise. Le commerce, la

vente sont les leviers de la réussite indis-

pensables : pas de client, pas de business, pas d'entreprise. De plus, quand on est dirigeant d'une PME on peut vite s'isoler. Le réseau DCF permet d'échanger avec des décideurs et des responsables commerciaux. Le monde évolue et DCF nous donne la possibilité d'être en « formation continue ».

À Nantes, j'apprécie l'équipe dynamique, ensemble nous construisons des actions et des interventions que nous faisons vivre.

#### Marie-France Burgaud

Co-dirigeante de MB Action



Dans le cadre de notre activité de marketing téléphonique, nous nous devons d'être tournés en permanence vers les autres : nouvelles activités, nouveaux profils de dirigeants, nouvelles pratiques commerciales...

J'ai fait partie de plusieurs réseaux, mais pour moi les DCF me correspondent le mieux car je peux à la fois recevoir et donner, du fait de la structure du réseau : des soirées mensuelles et des commissions, dans une ambiance conviviale, professionnelle et efficace.

Recevoir : à travers les échanges avec les différents membres lors des soirées

mensuelles, autour d'une visite d'entreprise, d'une conférence, d'un « Échange de Bonnes Idées » ou encore lors de notre soirée grande annuelle (celle du 14 avril prochain) qui nous permet d'inviter notre personnel, nos clients pour suivre une « grande conférence ».

Donner :

- À travers l'implication dans les commissions. Je suis Présidente de la commission Concours National de la Commercialisation (CNC) qui nous permet d'être en lien direct avec les établissements d'enseignements supérieurs et ainsi de faire une passerelle entre « enseignement et terrain », car notre mission principale est d'expliquer notre fonction commerciale et de donner envie aux jeunes d'y accéder.

Je suis également membre de la Commission observatoire de la fonction commerciale

- À travers mon implication au bureau de l'association de Nantes et au bureau régional des DCF pour une représentation plus importante sur notre territoire et être force de propositions au sein des structures pilotes des DCF.

Être membre des DCF représente une richesse humaine, professionnelle car ce qui nous fait tous vibrer, c'est notre force à vendre ou à animer des réseaux de vendeurs quelque soit le secteur d'activités ou la taille de l'entreprise au sein de l'association.

## Vocation, valeurs et actions des DCF !

#### Alain Lecoz

Président des DCF de Loire-Atlantique

« DCF de Nantes est un mouvement de 75 dirigeants, commerciaux ou chefs d'entreprises. Nous rayonnons sur l'ensemble du département. Cette soirée est l'oc-

casión de mettre en valeur la **fonction commerciale**. Aujourd'hui, les différentes écoles qui forment ces futurs commerciaux mettent en avant la **fonction de manager** et il y a un certain nombre de peurs autour de cette fonction. On parle souvent de **petite** affaire alors qu'elle peut être aussi une **grande** affaire. Et nous, nous allons faire une **grande** soirée. Dans la **fonction commerciale**, il y a cette crainte de rester dans son pré carré. Pour réussir sur certains projets, il faut savoir s'ouvrir, jouer la transversalité, la cohésion et le partage. C'est très important ». Propos recueillis sur [www.laradiodesentreprises.com](http://www.laradiodesentreprises.com)

