

# Activité Senior Entreprise

au sein de l'AIESME

en 2005

# Activité Senior Entreprise Programme

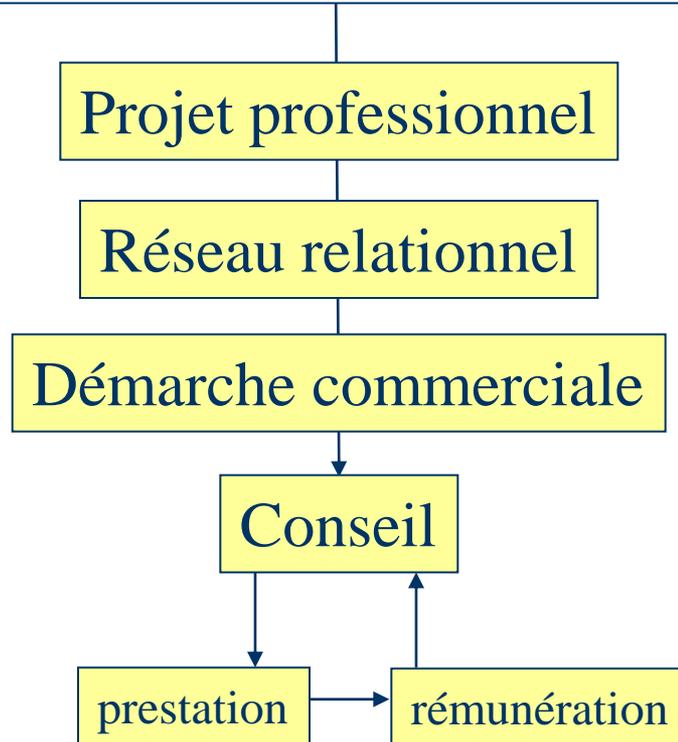
- À qui cette activité est destinée?
- Le rôle de l'ASE
- La méthodologie à suivre pour la recherche d'une mission
  - Le projet
  - Le réseau
  - La démarche
- La mission de conseil
- Le portage par Cortambert consultants
- Le coût de la prestation
- Les droits ASSEDIC
- Le bilan des rémunérations

La suite à donner...

# Activité Senior Entreprise

## *Qui est concerné ?*

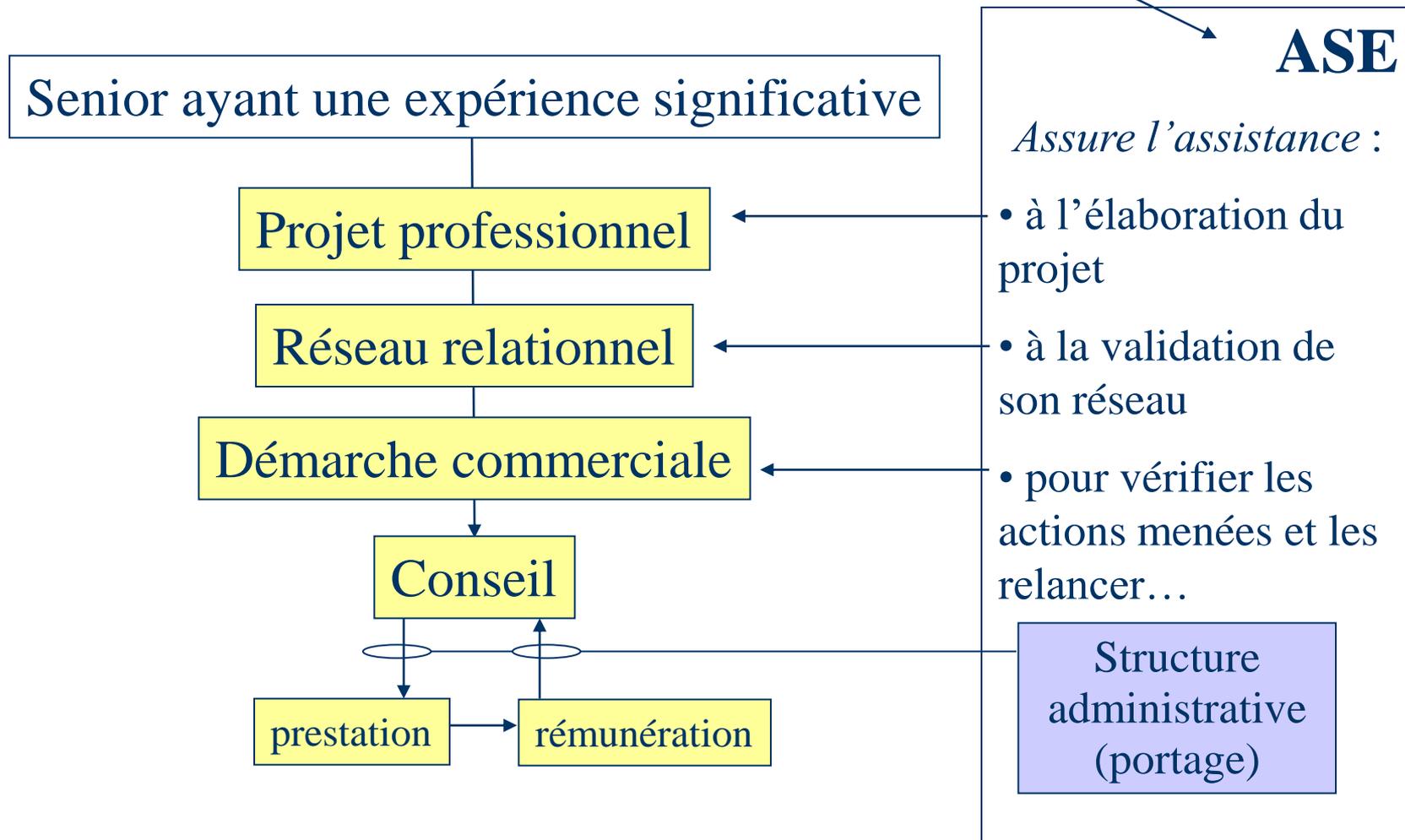
Senior ayant une expérience significative



Utilisation de la méthode classique de recherche d'emploi proposée par les cabinets d'outplacement et de + en + généralisé...

# Activité Senior Entreprise

## *Comment intervient l'ASE ?*



# Activité Senior Entreprise

## Projet professionnel

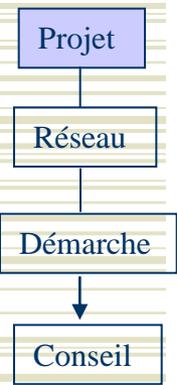
*Ce que doit impérativement faire le candidat qui veut valoriser ses compétences :*

- 1) Faire le bilan de son activité (métier-personnalité-aspirations)
- 2) Identifier et définir son offre (qu'ai-je d'intéressant à vendre?)
- 3) Bâtir sa présentation (argumentaire : l'originalité, les plus...)
- 4) Définir ses cibles (qui peut être intéressé par mon offre?)

*Le but étant de présenter son projet pour le faire valider...*

valider = un prétexte pour :

- ◆ en parler (évaluer sa pertinence en fonction des réactions)
- ◆ le corriger ou l'enrichir (suivant les observations)
- ◆ développer son réseau de connaissances et de relations
- ◆ trouver une opportunité d'emploi...au passage
- ◆ in fine : le valider



# Activité Senior Entreprise

## Réseau relationnel

*1er niveau : le secteur correspondant directement au projet :*

- ◆ Ses relations professionnelles : anciens patrons, clients, fournisseurs, anciens collègues, syndicats professionnels...

*2ème niveau : tous les autres secteurs*

- ◆ Ses relations extra-professionnelles : famille, amis, voisins, associations, autorités locales...

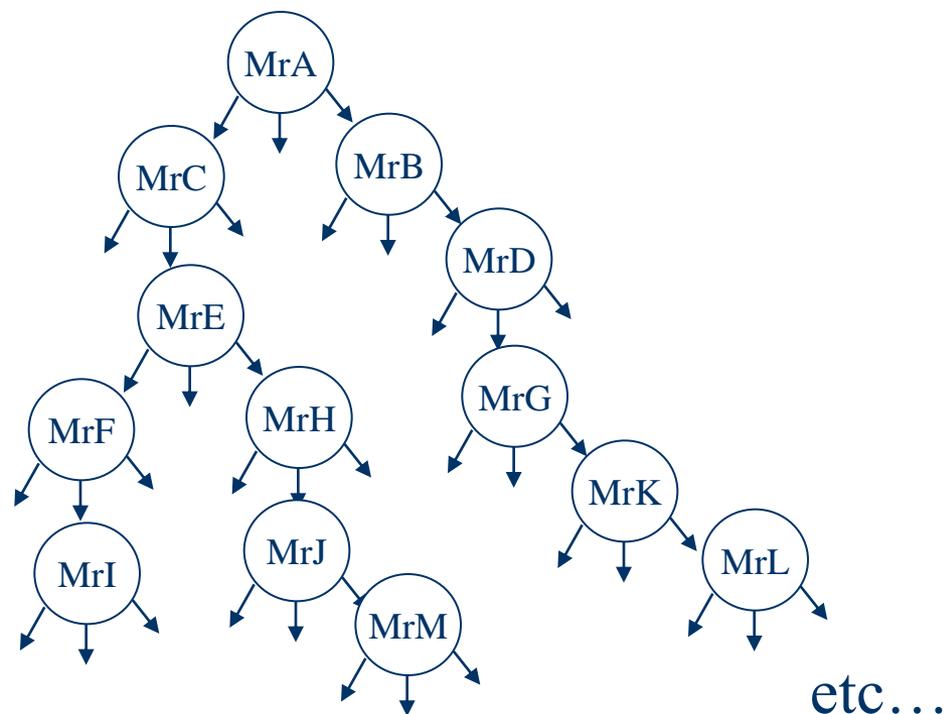
*Dans tous les cas il convient de bien :*

- ◆ le gérer (annuaire, fichier, base de données...)
- ◆ l'entretenir (assurer régulièrement les mises à jour, vœux...),
- ◆ l'enrichir (en profiter à chaque occasion: réunions, salons, congrès...),
- ◆ le renseigner (multiplier les informations, origines, dates de visites...)

# Activité Senior Entreprise

## Réseau relationnel

Doit se constituer par effet « boule de neige »



# Activité Senior Entreprise

## Démarche commerciale

Rappel de l'objet :

*nous sommes un « produit » sur un « marché », il faut donc :*

- Bien les connaître...c'est **son** projet sur **son** marché
- Être capable d'en parler...au besoin s'entraîner
- Identifier ses clients cibles...nom, fonction, coordonnées...
- Préparer des outils de communication efficaces...argumentaire
- Apprendre à les utiliser
- Y aller...

Projet

Réseau

Démarche

Conseil

# Activité Senior Entreprise

## Démarche commerciale

### Objet annoncé pour obtenir le Rendez vous :

« Pouvoir présenter son projet professionnel et le nom des personnes susceptibles d'être intéressées par ce projet, pour avoir l'avis d'un des spécialistes du secteur professionnel concerné! ».

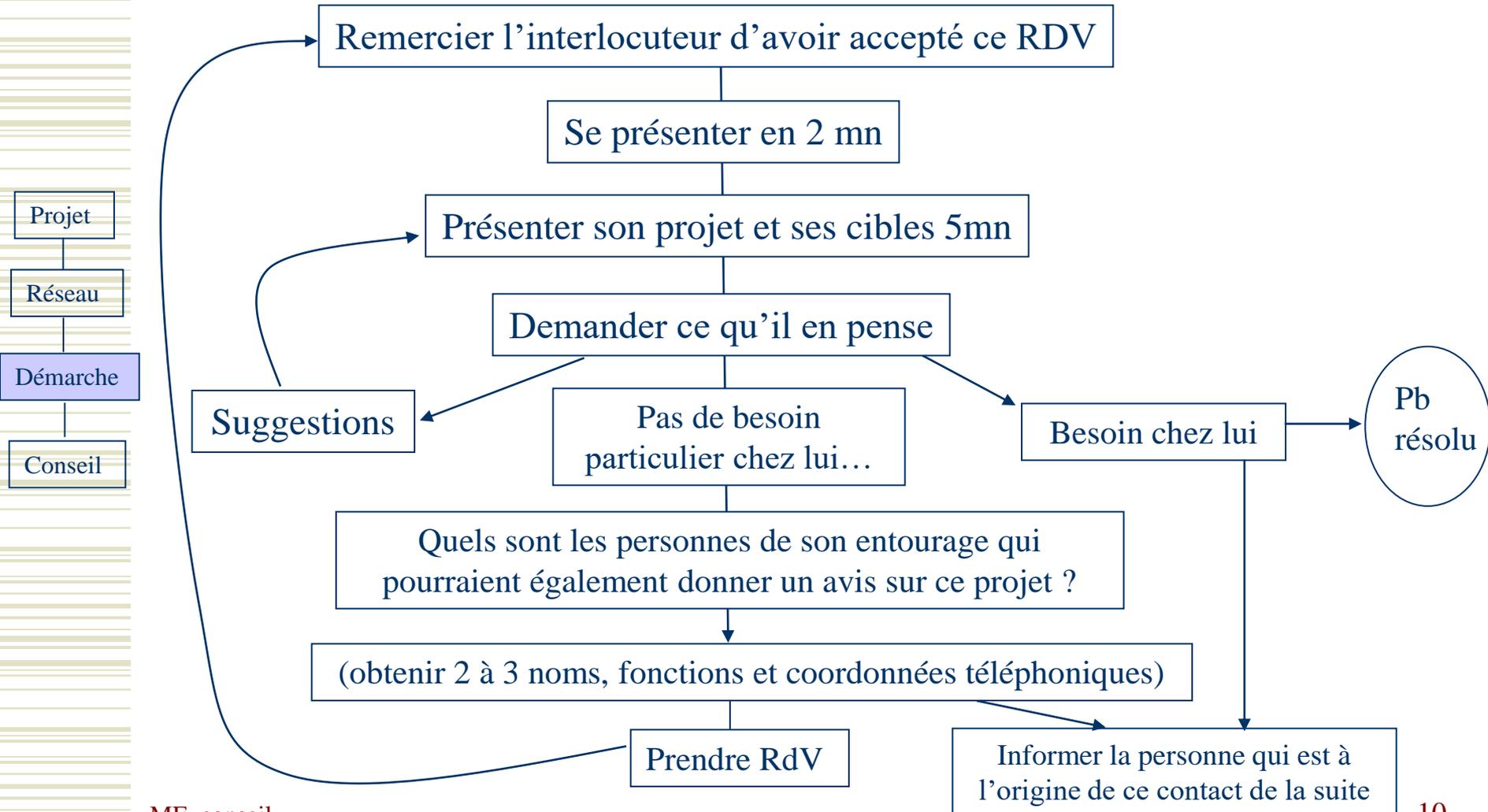
### Objet réel de la visite :

- ◆ Se mettre en position de saisir toutes nouvelles opportunités...
- ◆ Obtenir de nouveaux contacts et des introductions
- ◆ Enrichir son réseau professionnel
- ◆ Recueillir de nouvelles idées de cibles
- ◆ Valider la liste de cibles
- ◆ Vérifier l'adéquation compétences-savoir faire / besoins ciblés
- ◆ Valider le projet présenté

# Activité Senior Entreprise

## Démarche commerciale

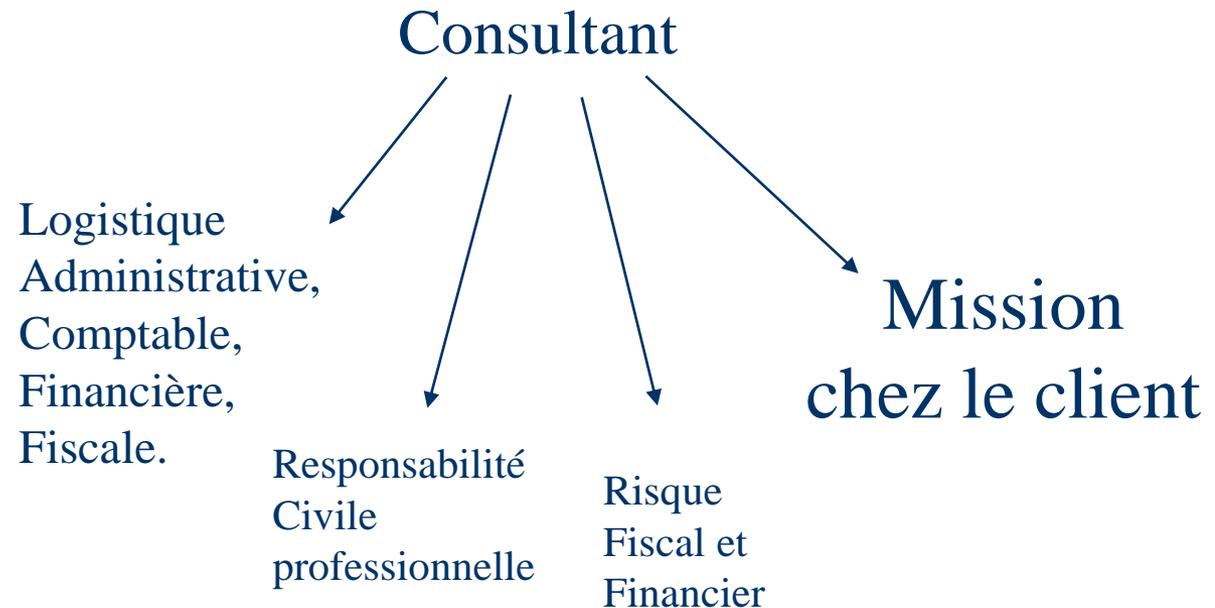
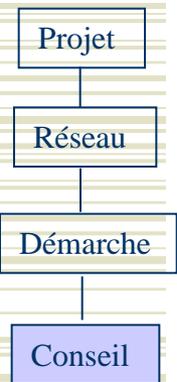
### *L'entretien*



# Activité Senior Entreprise

## Mission de Conseil

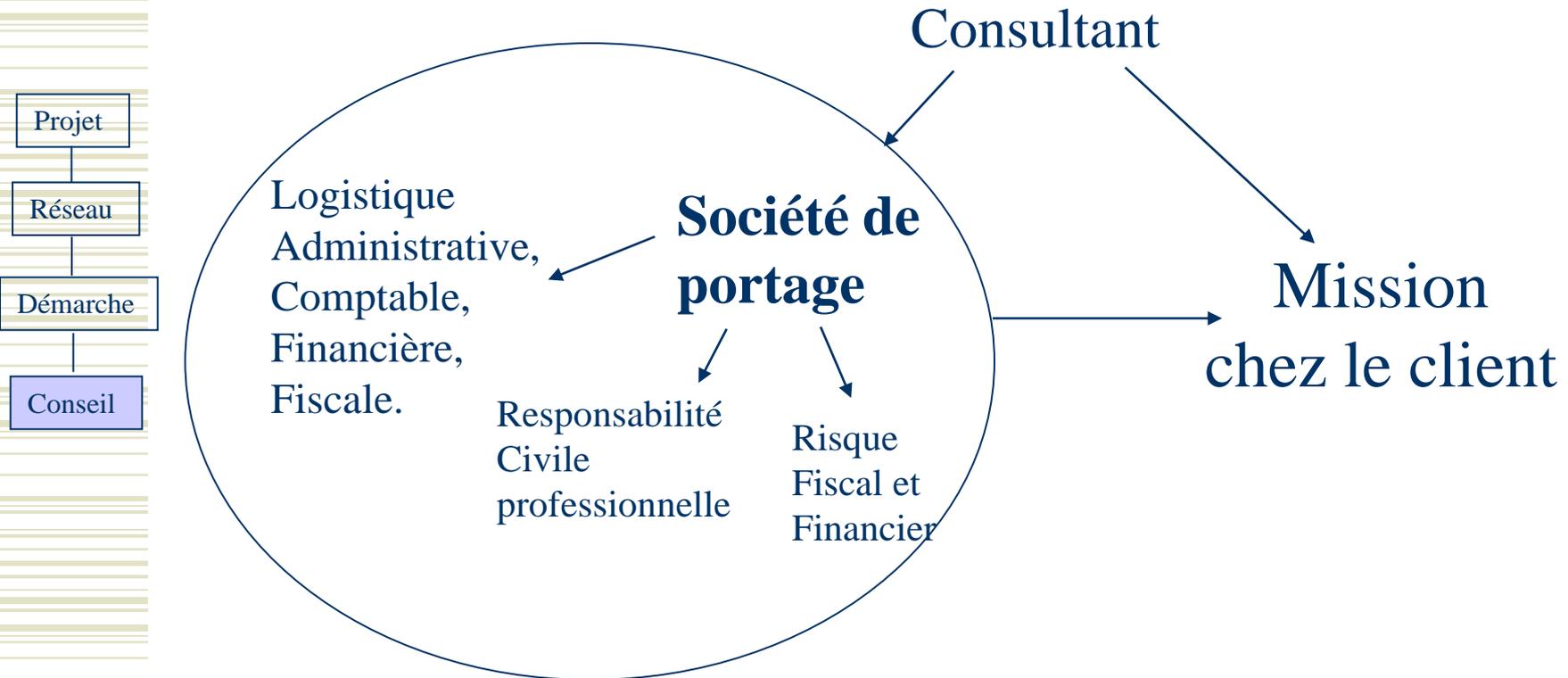
### Problématique de la mission de conseil :



# Activité Senior Entreprise

## Mission de Conseil

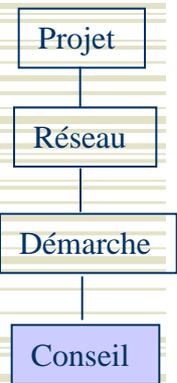
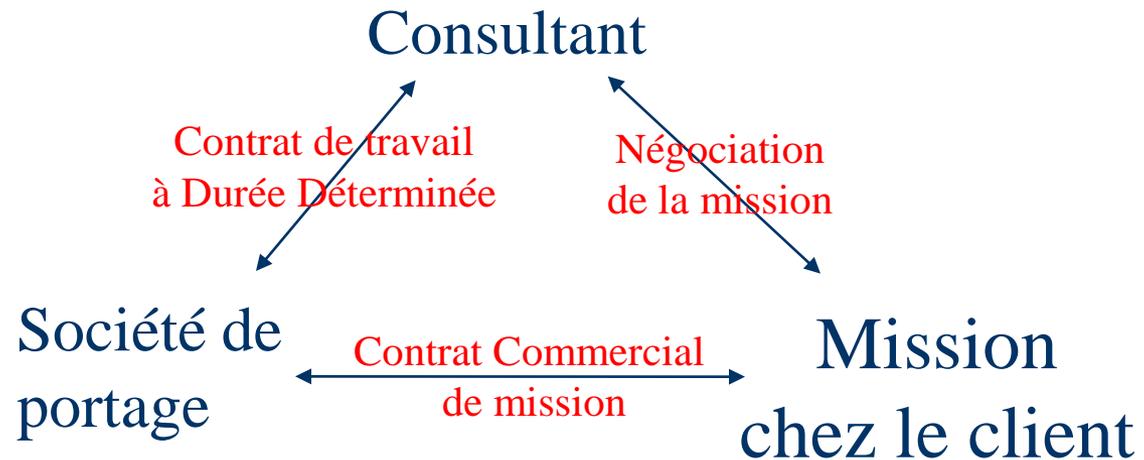
*Moyen de s'affranchir de la partie administrative (lourde) et de se consacrer entièrement à la mission :*



# Activité Senior Entreprise

## Mission de Conseil

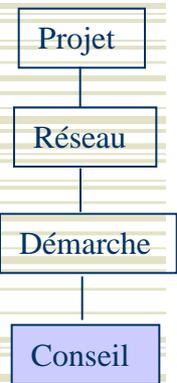
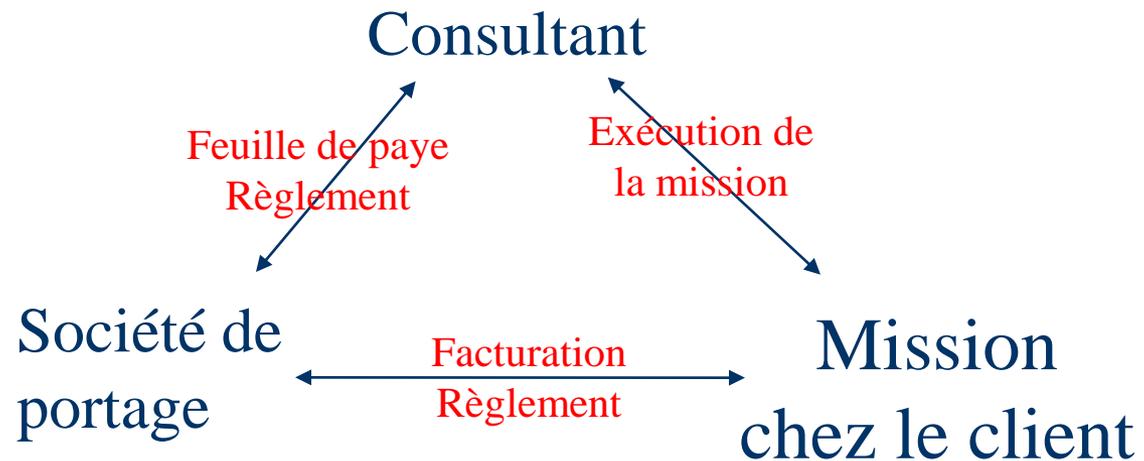
### Principe général de fonctionnement :



# Activité Senior Entreprise

## Mission de Conseil

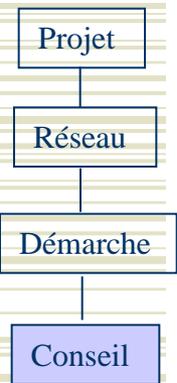
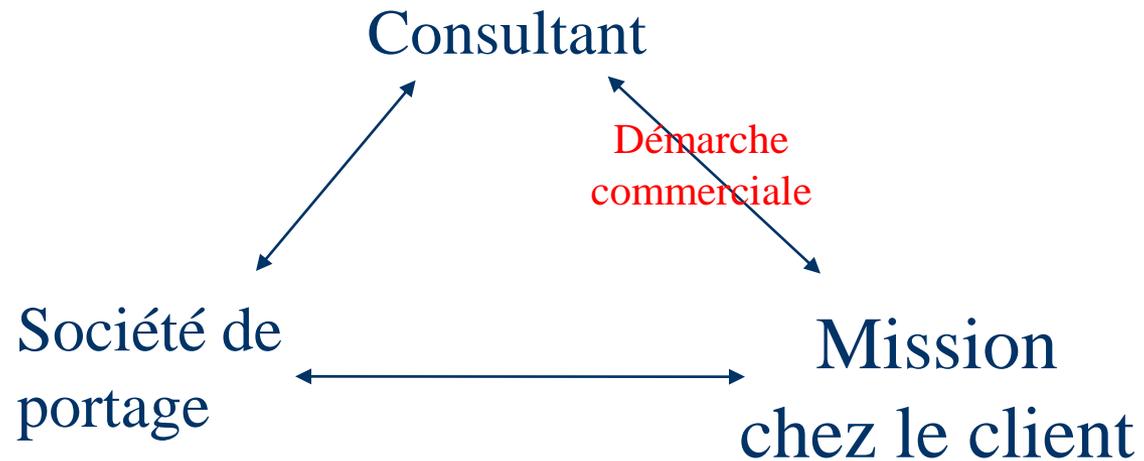
### Réalisation proprement dite:



# Activité Senior Entreprise

## Mission de Conseil

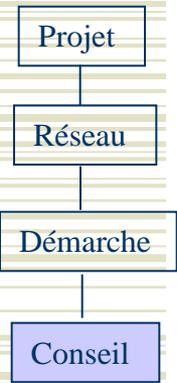
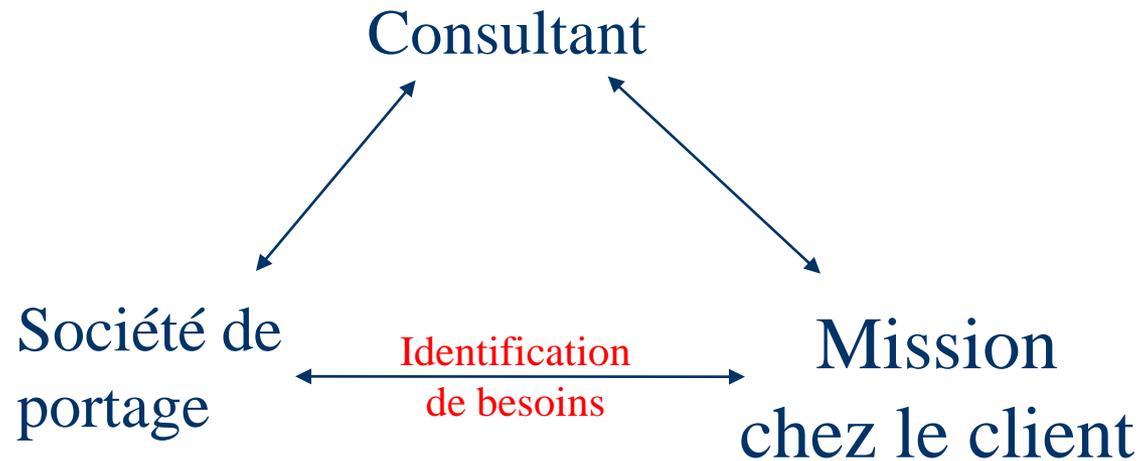
*Axe de base de recherche de mission :*



# Activité Senior Entreprise

## Mission de Conseil

*Axe exceptionnel de recherche de mission :*



# Activité Senior Entreprise Cortambert Consultants

Exemple de société  
de Portage

*Principaux domaines d'intervention de  
CORTAMBERT Consultants (SARL fondée en 1991):*

- Management
- Marketing-Vente
- Développement international
- Finance
- Organisation

*Domaines d'expertise*

- Management de transition
- Diagnostic d'entreprise
- Assistance aux entreprises à croissance rapide

# Activité Senior Entreprise

## Cortambert Consultants

*CORTAMBERT Consultants a constitué des groupes qui lancent des actions promotionnelles :*

- groupe Managers de transition
- groupe Marketing-Vente
- groupe Papy Boom
- groupe Direction Financière
- groupe IFRS (normes bancaires)

*Attention : aucune garantie de résultats  
et AIESME encore moins concernée par ces sujets, donc :*

- Compter sur soi même : son projet, son marché, son réseau
- Aide toi le ciel t'aidera...

# Activité Senior Entreprise

## Coûts de la prestation

*Notion de coût :*

- CORTAMBERT Consultants, comme la plupart des sociétés de portage, prend pour ses frais de gestion environ 10 % de la valeur de la prestation (de 8 à 14% suivant les seuils).
- compte tenu de cet élément et des charges administratives que CC payera, pour obtenir un salaire net journalier  $S$ , il faudra demander un montant journalier de prestation de  $2S...$

NB : compte tenu des impératifs de gestion et des freins à l'embauche, de nombreuses sociétés préfèrent cette formule et payer les 10 % supplémentaires de frais de gestion (car de toutes façon ils payent les charges)...

# Activité Senior Entreprise

## Les droits ASSEDIC

*Règles par rapport aux conditions de l'ASSEDIC :*

- Maintien des droits ASSEDIC si :
  - on ne travaille pas plus de 136 heures par mois
  - on ne gagne pas plus de 70 % de l'ancien salaire brut mensuel que l'on avait en activité.
- Dans le cas inverse, les versements sont suspendus et peuvent reprendre (suivant certaines conditions) après une nouvelle perte d'emploi.

# Activité Senior Entreprise

## Les droits ASSEDIC

*Règles par rapport aux conditions de l'ASSEDIC :*

- Calcul de la neutralisation (J) de l'Indemnité Journalière ASSEDIC (IJA) perçue :

$$J = 0,8x(SBMA/SJR)$$

Si âgé de plus de  
50 ans sinon 1

Salaire  
Journalier  
Précédent

Salaire Brut  
Mensuel Actuel

- Indemnité Résultante

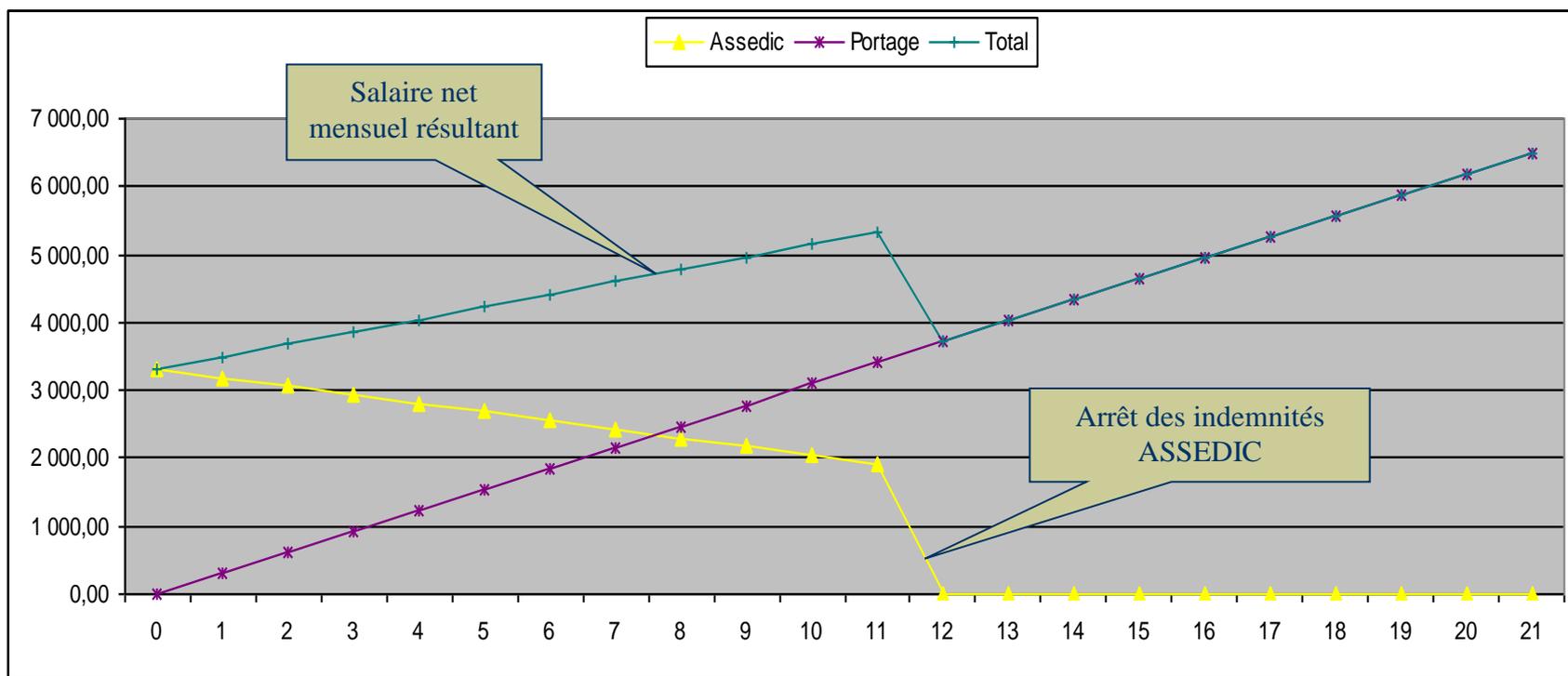
Si mois de 30 jours

$$IR = (30 - J) \times IJA$$

A noter que les jours non indemnisés reculent d'autant la fin des droits...

# Activité Senior Entreprise le bilan des rémunérations

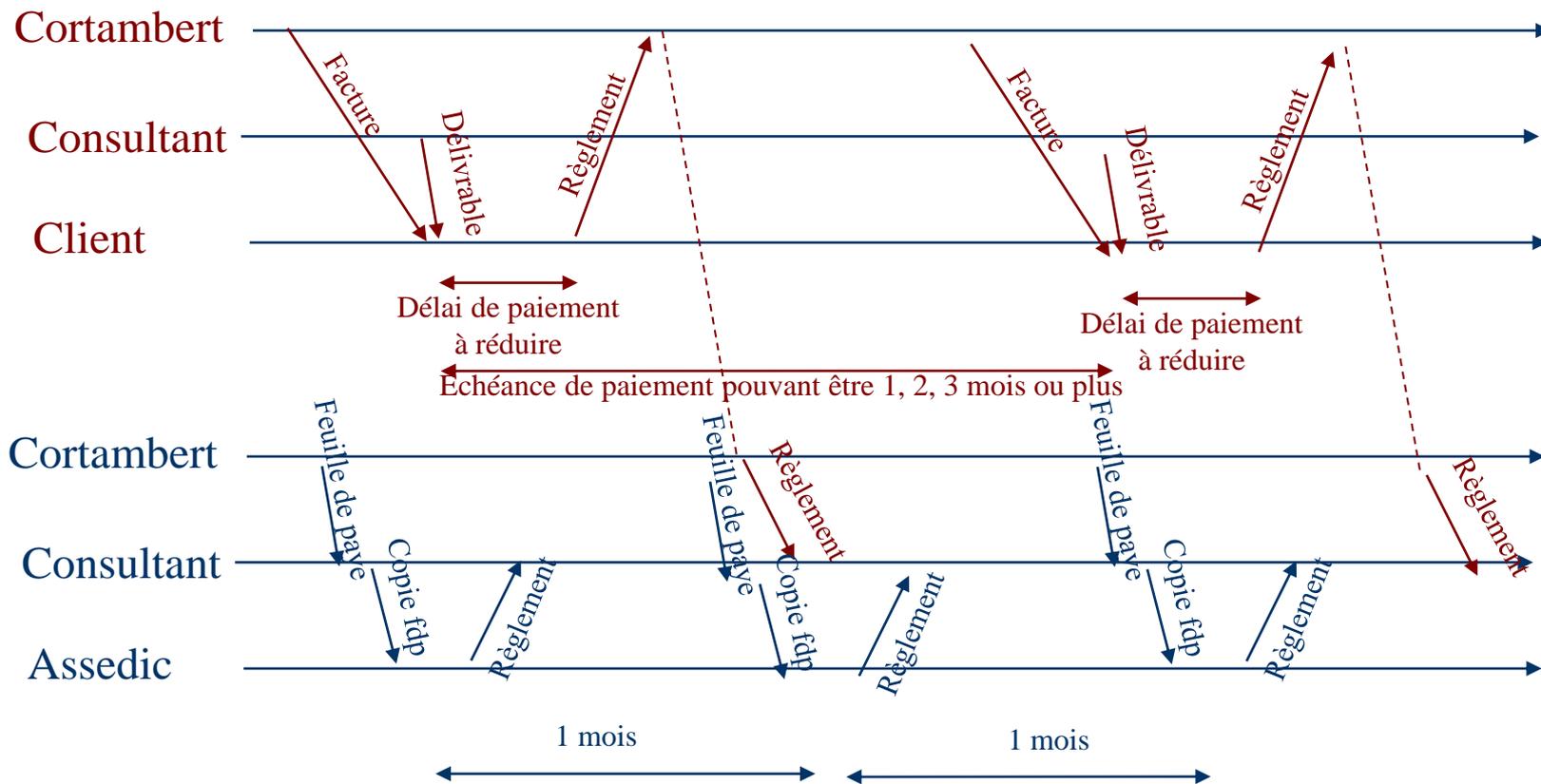
*Simulation des versements en fonction du nombre de jours travaillés dans le mois:*



Le bilan est positif : cela reste donc intéressant de faire des missions...

# Activité Senior Entreprise le bilan des rémunérations

Les différents modes de règlements (exemple) :



Il faut bien calculer pour faire les déclarations...