



NOTRE **COMPÉTENCE**

STRATÉGIE

► Se transformer

*Moderniser
son organisation pour
développer sa performance*



**Véronique de MISOUARD et Anne DAVID,
Dirigeantes**



CLASS'AFFAIR, c'est d'abord une rencontre entre Véronique de MISOUARD et Anne DAVID. C'est aussi une ville : Reims, puis Amiens, Paris, Rouen, et en tout premier lieu une signature : « le sourire de vos évènements ». Et enfin, ce sont les hôtes et hôtesse de CLASS'AFFAIR qui apportent à chaque moment important de la vie de l'entreprise **l'Élégance, l'Exigence et l'Efficacité**. Depuis 10 ans, ce binôme féminin aux compétences communes et complémentaires dirige CLASS'AFFAIR, **une société de services premium pour l'accueil, les évènements d'animation et de promotion et le « Street Marketing »** ... du recrutement à la gestion du personnel, en passant par la formation. 10 ans, le moment idéal, pour penser aux 10 prochaines années, revoir l'organisation, se donner un nouveau challenge de développement.



> Véronique & Anne, Dirigeantes, nous répondent

tour à tour puis d'une même voix :

« Véronique : J'étais arrivée à un tel niveau de travail que j'avais besoin de recul. Mon objectif : nous réorganiser, travailler autrement pour continuer la progression de notre chiffre d'affaires, tout en gardant le sourire. « **L'Essentiel ! Le sourire pour nous** » ajoute Anne, occupée sur le terrain 7 jours sur 7 et qui fait toute confiance à Véronique dans le nécessaire à mettre en œuvre pour gérer la société. « Véronique, respire, transpire CLASS'AFFAIR », dit-elle.

Une rencontre avec la CCI Marne en Champagne (en la personne d'Elise LEONARD) nous a permis d'échanger avec trois agences de conseil en performance de l'entreprise, poursuit Véronique. Etienne ROUSSEL s'est très vite imposé de par sa capacité à nous proposer une démarche en adéquation avec nos attentes et une présence régulière, qui a fini par nous décider à passer à l'action.

Après, tout a été très vite :

Pour commencer, nous avons fait une matinée de travail avec un **état des lieux**, des questions/réponses, et même **une projection** intégrant



nos envies personnelles à venir, le tout avec une grande écoute de la part de Florence DURAND et Etienne ROUSSEL.

Un plan d'actions structuré, simple et pragmatique nous a été proposé sur l'ensemble des différents services de l'entreprise avec un maître mot : **optimiser les pratiques sur les différentes activités de l'entreprise, le temps des collaborateurs et gagner en qualité de vie.**

D'un commun accord, nous avons validé

l'ensemble des recommandations et, **en moins de 3 mois, grâce au suivi périodique de COHESIUM nous avons mis en œuvre** l'externalisation de la paie, une nouvelle organisation des dossiers administratifs clients et une meilleure répartition des rôles et des tâches.

Le choix d'un nouvel outil informatique en mode SaaS a permis de créer une nomenclature informatique commune à toutes, dont une CV thèque unique, le tout accessible à distance. « **Une liberté d'actions, une nouvelle performance dans la légèreté** », souligne Anne.

Commercialement, la prospection est redevenue une priorité, et deux de nos collaboratrices ont été formées aux techniques du téléphone et à l'argumentaire-client pour réussir le nouvel objectif ambitieux que nous nous sommes fixés. Notre charte qualité a été retravaillée.

Une campagne marketing est en cours avec la présentation de notre nouveau logo que nous déclinerons bientôt sur différents supports de communication.

D'autres projets ?

Nous poursuivons la réflexion sur la stratégie de développement de CLASS'AFFAIR et sur l'innovation initialisées avec COHESIUM.

La refonte de notre site internet et la mise en place d'un plan de formation pour continuer à accompagner la montée en compétences de l'équipe sont deux autres projets à venir.

Nous pouvons compter sur Etienne ROUSSEL. Il est accessible, à l'écoute et attentif, c'est le sage, le druide ponctue Anne. »