



*Acteur de votre développement*

# SCHEMA D'UNE INTEGRATION CHEZ ACENTIS CONSEIL



---

---

---

---

---

## PREAMBULE

---

**Nous souhaitons nous développer et nous nous développons avec de véritables partenaires. Ceux qui feront Acentis conseil demain.  
Ne pas devenir consultant par défaut, mais utiliser son énergie et son expérience pour la mettre au service des autres. Avoir envie de faire réussir les pme ET pmi dans lesquelles nous intervenons.  
Une intégration dans notre réseau, ce n'est pas acheter une franchise.**

**Un cursus d'intégration en 4 temps :**

- **Découverte du métier**
- **Mise en place de votre cabinet et phase de décollage**
- **Acquérir sa vitesse de croisière et ses références**
- **Acquérir sa part d'Acentis conseil.**

## DECOUVERTE DU METIER

---

- **3** mois ou nous mettrons en place la phase formation et de démarrage du nouveau cabinet.

**Nous vous apporterons :**

**Formation aux documents acentis (2 jours) :**

*Nous utilisons environ 20 documents en entreprise depuis le basique tableau de bord en passant par le plan de développement stratégique.*

**mise en oeuvre « in situ » dans des entreprises partenaire. 6 jours sont nécessaires 2 avec François- 2 avec William- 2 avec GUY .**

*Vous nous accompagnez dans nos entreprises et nous mesurerons ensemble le chemin parcouru et le chemin qui reste à faire...*

**A ce moment, la perception du métier s'affine et c'est le moment de créer son cabinet.**

*Avocat, expert comptable pourront être mis à votre disposition afin de choisir la formule qui vous correspondra le mieux. Les statuts se préparent, l'informatique et les logiciels se peaufinent (2 jours avec un membre reconnu d'ACENTIS)...*

**A ce stade de décision il faudra prévoir un investissement de 7000 euros.**

## DECOLLAGE ET LANCEMENT

---

- **3** mois où nous mettrons en place la phase de décollage

**Aide au recrutement d'une télé opératrice rémunérée à la performance par le candidat.**

*Les documents nécessaires au recrutement (définition du poste, profil idéal du candidat etc.) Et un membre reconnu d'ACENTIS conseil participe au recrutement...*

ACENTIS Conseil - Centre d'Affaires Alizés - La Rigourdière - 35510 CESSON SÉVIGNÉ

Tel : 02.23.27.05.40 - Fax 02.23.27.04.65

SARL au capital de 5000 Euros - RCS Le Mans 482 485 265 - Siret 482 485 265 00011 - Code APE 741 G

contact@acentisdeveloppement.com - www.acentisconseil.com - www.acentisdeveloppement.com

## Définition de la cible et du nombre de contacts

Aide à la formation de la téléopératrice.

Prise de rendez vous et accompagnement en entreprise.

*2 rendez vous N1 seront nécessaire et seront fait ensemble. 2 rendez vous N°2 seront également fait ensemble.*

A ce stade de décision il faudra prévoir un investissement de 5000 euros.

A l'issue de ces deux premières phases, les deux parties peuvent se séparer ou bien sur continuer si l'entente et l'envie sont là.

## ACCELERATION ET VITESSE DE CROISIERE \_\_\_\_\_

- **6** mois pour accélérer et confirmer
  - La phase 3 est la montée en puissance du nouveau cabinet pour mettre en place les 4 à 6 missions nécessaires.
  - le nouvel intégré participe aux décisions du développement, peut commencer a prendre en charge un secteur (si disponible et réussite prouvée).
  - le réseau fonctionne pour lui et avec lui.
  - Réunion régionale, interférence et échange permanent.
  - A ce moment (pas de limite dans le temps), possibilité de se séparer existe. si c'est la volonté du nouveau cabinet de faire son chemin seul. Coût 0.

A ce stade de décision et dès le début du 6 ème mois, il faudra prévoir une participation de 500 euros/mois.

## ACENTIS CONSEIL ++ \_\_\_\_\_

- **D**ernière étape...

**Rentrée dans le capital d'ACENTIS a part égale avec nous.  
Vous faite parti du comité de direction.**

**A ce stade vous achetez des parts sociales ....**

Janvier 2007