



# PRESENTATION PLATO

Christophe

2017

## SOMMAIRE

---

### 1. HISTORIQUE

### 2. UN SYSTEME D'EVALUATION CONNU

### 3. ROLES, MISSIONS ET ENGAGEMENTS DE CHACUN

- Animateurs PLATO
- Cadres – Coaches
- Experts / Formateur
- Chefs d'entreprises de PME

### 4. C'est quoi ?

- Avec qui
- Pourquoi faire
- Comment

### 5. ANNEXE

Thèmes fréquemment traités



## 1. HISTORIQUE

---

Le dispositif PLATO est né en Belgique, à Turnhout (en Campine) dans un contexte de crise économique grave.

Le taux de chômage de cette région des Flandres, supérieur à la moyenne nationale, affectait principalement les femmes et les jeunes provoquant une fuite de main d'œuvre.

Les PME nombreuses, dynamiques et créatrices d'emplois, voyaient leur pérennité menacée par l'affaiblissement des grands groupes, principaux donneurs d'ordre.

Il devenait urgent de réagir et d'utiliser les atouts du tissu industriel pour inverser cette tendance très préoccupante.

Les divers acteurs économiques choisirent alors d'initier un mouvement de solidarité et de collaboration autour de 4 axes.

Le développement économique et social, la formation, l'environnement.

Ainsi naquit en 1988 le **SPK** (Plan Stratégique de la Campine) dont la première action de terrain fut la création de **PLATO** comme stimulant de l'esprit d'entreprise nécessaire à la création d'emplois. PLATO :

- P**eterschap (Parrainage)
- L**eerplan (Plan de Formation)
- A**rrondissement (Territoire)
- T**urnhout (Ville d'origine)
- O**ndernemingen (Entreprises)

Le succès de PLATO fut rapide et les projets se multiplièrent en Belgique puis en Europe.

En France à ce jour, PLATO est actif sur une dizaine de régions, et regroupe plus de 1500 PME et 300 cadres-coaches issus des grandes entreprises.

1998 : GDF découvre et remarque le dispositif PLATO en Italie où il connaît un réel succès. Concerné par le développement économique territorial, GDF choisit d'en tester la méthode sur quelques sites pilotes volontaires.

L'expérience est concluante et depuis cette date, par contrat plusieurs fois renouvelé avec SPK, GDF devenu GDF-SUEZ en détient la licence d'exploitation exclusive sur le territoire national.

Le développement de PLATO s'inscrit dans le contrat de plan signé avec l'Etat dont il constitue la part RSE.

Au niveau international le réseau réunit aujourd'hui environ 10.000 PME et 800 Grandes Entreprises

## 2. UN SYSTEME D'EVALUATION CONNU

---

Résultat de l'étude d'impact quantitative auprès des dirigeants du réseau PLATO.

### **98 % des chefs d'entreprise du programme PLATO ont approuvé cette méthode**

- **Taux de satisfaction émis par les chefs d'entreprise sur les différents apports du programme PLATO**
  - 98 % rompre l'isolement
  - 88 % créer des relations de confiance
  - 87 % trouver des solutions applicables
  - 75 % accéder à un réseau d'experts qualifiés

### **96 % des dirigeants déclarent avoir renforcé leurs compétences managériales**

- **Un renforcement significatif que l'on constate sur chacun des thèmes traités**
  - 91 % en communication
  - 89 % en ressources humaines
  - 81 % en développement commercial
  - 81 % en développement personnel
  - 70 % en organisation de l'entreprise

### **70 % des dirigeants ont développé des coopérations interentreprises**

**60 % estiment avoir amélioré la pertinence des décisions prises dans le cadre de leur activité**

**78 % des dirigeants de PME soulignent l'intérêt du partage d'expériences avec les cadres-coaches.**

### 3. ROLES, MISSIONS ET ENGAGEMENTS DE CHACUN

---

**Animateur PLATO** : personne en charge de l'animation et de la gestion administrative d'un ou plusieurs groupes PLATO.

- Prospecter pour composer son groupe PLATO (être à l'écoute, participer à des réseaux, favoriser la cooptation entre participants)
- Assurer l'organisation des réunions
- Etre garant de la méthodologie PLATO
- Etre force de proposition pour des thèmes d'échanges
- Gérer la facturation PLATO

**Cadre-Coach** : cadre d'une grande entreprise marraine.

- Peut organiser le programme et le déroulement des réunions en concertation avec l'animateur
- Apporte son expertise (peut animer une réunion en relation avec ses compétences)
- Assure des missions en direct avec le groupe d'une part, hors du groupe d'autre part

**Expert/Formateur/Consultant** : intervenant extérieur au groupe. Il intervient sur une thématique retenue par le groupe et selon le cahier des charges préalablement élaboré.

- Respecter le cahier des charges
- Elaborer et remettre le contenu (programme) à l'animateur pour validation
- Favoriser une dynamique interactive
- Remettre une documentation relative à son intervention (maxi une semaine après l'intervention)

**Chefs d'entreprises de PME** : s'engage :

- Assiduité
- Ponctualité
- Confidentialité
- Ecoute, respect de chacun
- Participation active, faire part de ses expériences et savoir-faire
- Participation financière (s'acquitter de la cotisation)



#### 4. C'est quoi ?



**Un dispositif de formation /coaching / travail en réseau pour  
15 Dirigeants d'entreprise**

#### **Avec qui ?**

- GDF Suez
- IDESO ex Adour Compétitivité - Aquitaine et Midi Pyrénées
- Les 15 Dirigeants du bassin
- 5 grandes entreprises locales appelées « Mairaines »
- Un animateur et des Formateurs – Experts

#### **Pourquoi faire ?**

- Pour développer des capacités managériales
- Pour apporter de la valeur ajoutée à leur entreprise
- Pour apprendre le travail en réseau avec l'appui des grands groupes (industrie, sociétés de service,...) en démarche RSE
- Pour développer les partenariats locaux et créer des synergies
- Pour stimuler l'esprit d'initiative.
- Pour participer au développement économique des territoires

#### **Comment ?**

- Durée d'une promotion : deux ans, reconductible
- Par groupes de 15 Dirigeants
- 5 coaches (cadres expérimentés de grandes entreprises),
- Des réunions de travail mensuelles sur 10 mois
- Durée 4h sur des thèmes précis avec des experts du thème abordé.
- Des réunions d'affaires, des visites d'entreprises.
- Des séances de regroupement à la maille départementale ou régionale permettant au réseau de se consolider par des échanges conviviaux autour de thèmes de réflexion,

# LES GRANDES ENTREPRISES DE PLATO



2016

Prospection

- Pays Basque
- Toulouse
- Auch
- Pau
- Les Gaves
- Les Landes
- Sarlat
- Bigorre- Tarbes
- Cyrano- Bergerac
- Agen
- Midi Quercy
- Marmande
- Libourne

- Toulouse II
- Terrasson
- Albi

Aquitaine

Midi Pyrénées

Libourne

Terrasson

Bergerac

Sarlat

Marmande

Agen

Albi

Les Landes

Midi Quercy

Toulouse I

Toulouse II

Pays Basque

Auch

Pau

Les Gaves

Tarbes







Participation financière à PLATO  
pour 10 sessions annuelles  
avec un engagement sur 24 mois

- **1 400 € HT pour les PME-PMI**
- **2 100 € HT pour les Grandes Entreprises**

**Ce programme de formation est éligible aux dispositifs de financement de la formation**

N° d'activité : 72 64 02709 64



# ANNEXE

## Thèmes fréquemment traités

### **Ressources humaines**

Recrutement  
Communication  
Motivation  
Négociation  
Politique salariale

### **Gestion du temps**

Que peut-on déléguer, que doit on garder ?  
Comment avoir confiance  
Comment contrôler ?  
Comment gérer son temps, existe t-il des outils

### **Développement personnel**

Savoir dire NON  
Communication objective  
Connaissance de soi et des autres  
Développer son leadership  
Communication non violente  
Ces gestes qui nous trahissent

### **Stratégie d'entreprise et management**

Construire sa stratégie d'entreprise  
Elaborer les tableaux de bord  
Management par objectifs  
Le développement durable, pourquoi, quels bénéfices pour l'entreprise ?



## **Politique financière**

- Comment lire un bilan
- Apprendre à connaître son seuil de rentabilité
- Elaboration, optimisation du budget
- Contrôle de gestion
- Gestion financière
- Faire son business plan et savoir le présenter
- Gestion fiscale et juridique
- La relation avec son banquier
- Comment gérer et développer son patrimoine

## **Marketing**

- Commercialisation d'un produit
- Choisir des outils de communication
- Faire une étude de marché
- Optimisation de l'équipe commerciale
- Trouver les produits ou activités connexes ou de substitution

## **Gestion des charges externes**

- Connaître ses comptes de charges externes
- Comment réduire les charges
- Comment et quoi sous-traiter



### **Organisation interne**

Gestion des stocks  
Les nouvelles obligations face aux donneurs d'ordre  
Organisation des achats  
Organisation de la production  
Qualité et satisfaction client  
Sécurité des lieux de travail

### **Sécurité et environnement**

Règles et normes  
Analyse des risques  
Organismes d'aide et de contrôle  
Mettre en pratique le développement durable dans son entreprise (les bénéfices à en tirer)

### **Juridique**

Obligations et responsabilité du chef d'entreprise  
Transmettre

### **Divers**

Organiser une réunion  
Prendre la parole en public  
Image de soi, impact sur autrui  
Suis-je un frein ou un levier au développement de mon entreprise

Etc.

Ces thèmes sont organisés par chaque groupe en cursus pédagogique.



IDESO 2, avenue Pierre Angot - Hélioparc- 64053 PAU Cx 9

Tél : 05 59 84 56 90 - E-Mail : [ideso@ideso.fr](mailto:ideso@ideso.fr)

Association Loi 1901 - NAF 7112 B - Siret 394 484 539 000 17 - TVA FR85394484539 - N° d'activité : 72 64 02709 64