



# L'ACEC

## La Soirée du mois

Jeu **di 19 Février**

### Les vins d'investissement

Soirée convivialité

## Pensez-y : Evénements à venir

Le **19 Mars** : Comment prendre des distances face aux problèmes

Le **16 Avril** : Soirée sportive coachée par un pro.

Le **21 Mai** : Cours de cuisine avec un Grand Chef

## Publi Redac : NGV

Certification ISO9001 et ISO 14001



Notre entreprise, NGV ELECTRONIQUE vient de voir renouveler ses deux certifications ISO 9001 et 14001 par **BUREAU VERITAS** pour 3 ans. Nous avons ces deux certifications depuis **6 ans**.

**L'ISO9001** est une norme dont les exigences portent sur la qualité. Tous les domaines de l'entreprise sont certifiés: management, bureau d'étude, fabrication, achat, ventes ...

**L'ISO14001** est une norme dont les exigences portent sur l'environnement (gestion des déchets, conception de nos produits, valorisation de nos produits en fin de vie, gestion des risques environnementaux ...)

Ces deux certifications sont des atouts pour notre entreprise:

**Atout commercial:** discussions d'égale à égale avec les moyennes et grandes entreprises, accès facilité à de nombreux marchés.

**Atout organisationnel:** nous sommes dans une démarche d'amélioration continue de la qualité.

**Atout fédérateur:** fierté de l'ensemble des salariés d'appartenir à une entreprise certifiée.

Pratique : NGV ELECTRONIQUE

Étude et fabrication de produits et systèmes électroniques

Parc du carteron, Rue Acadie  
49300 CHOLET

www.ngv1.com - gv@ngv1.com



# L'ACEC INFO

## Février 2015

### Edito

#### Investir autrement !

Dans un contexte économique ambiant plutôt morose et une fiscalité particulièrement instable et confiscatoire, il peut paraître judicieux voire opportun de revoir certaines classes d'actifs pour optimiser la performance globale de son patrimoine.

Les vins d'investissement que nous évoquerons lors de la soirée de Février ne remplaceront jamais l'attrait de l'assurance vie ou des investissements immobiliers, mais ils ont toute leur place dans le cadre d'une diversification patrimoniale.

Alors si vous êtes en couple avec votre vieux PEL ou assurance vie depuis de nombreuses années et que vous vous dites que nous ne seriez pas contre un peu de nouveauté, peut être allez-vous vous laisser tenter par les investissements dans les grands crus classés de Bordeaux.

**Christine MARTIN**  
Présidente de l'ACEC



## Business3D

MET EN RELIEF VOTRE B2B

### L'entreprise du mois

**Business3D : l'audit clients au service des managers, des repreneurs & cédants d'entreprise !**

#### À l'origine de Business3D, il faut un homme, un constat et une solution.

ERIC ROBIN a démarré sa carrière dans le marketing direct et la vente par correspondance. Puis, il a évolué vers le management commercial, en BtoC dans un premier temps et en BtoB dans un deuxième.

Le constat, il le fait au fil de ses vingt années d'expériences. Il identifie auprès des chefs d'entreprise et des managers de PME, un réel besoin de données objectives pour comparer leurs activités, identifier des opportunités de contacts, évaluer leur dynamique commerciale et piloter leurs équipes.

Depuis, il rencontre aussi des repreneurs ou des cédants d'entreprise à qui on leur propose une batterie d'audits : comptable, financier, patrimonial, fiscal, voire social. C'est ainsi que dans le cadre d'une opération de cession / acquisition, l'audit clients n'est peu ou pas évoqué, faute d'outils. Car le bilan et le compte d'exploitation ne permettent pas d'analyser ce domaine, pourtant crucial !

La solution Business3D est un algorithme exclusif - créé par Eric ROBIN - qui fournit un scoring clients. Il analyse l'ensemble de la facturation, sur 2 ou 3 ans. Il en ressort une cartographie de la dynamique commerciale réalisée sur les 3 dimensions : client - chiffre d'affaires - comportement d'achat.

L'audit clients Business3D c'est un atout pour développer son business.

La vision clients permet de valider sa stratégie de développement. Ainsi, il est possible de vérifier la pertinence de certaines cibles. Elle évalue de manière objective la « qualité commerciale » des nouveaux comptes. À contrario, elle liste les clients qui vont devenir inactif. Et enfin, réalisé de façon régulière, elle donne un indicateur sur l'efficacité des actions marketing et/ou commerciales menées.

Les clients de Business3D sont des responsables de PME/PMI de toutes importances, de 300k à plus 50.000k€.

Pratique : Eric ROBIN 077 123 77 33 – [www.business3d.fr](http://www.business3d.fr) – [contact@business3d.fr](mailto:contact@business3d.fr)

Rejoignez-moi sur : [facebook](#) [viadeo](#) [LinkedIn](#) et suivez les dernières actualités



L'ACEC : Chambre Commerce et de l'Industrie 34 rue Nationale 49300 CHOLET

Tél 02 41 49 10 00 - [www.lacec.fr](http://www.lacec.fr) - [contact@lacec.fr](mailto:contact@lacec.fr)