

# Naming

## Objet du brief :

-recherche de nom + base line,  
d'un cabinet d'externalisation des fonctions supports.

## Présentation du cabinet

Le cabinet accompagne les entreprises de quelques salariés à une cinquantaine, dans la réalisation de leurs fonctions ressources humaines (RH), qualité, communication et stratégie de la vente.

Dans les petites PME comme toutes les entreprises, ces fonctions supports sont :

- Obligatoires : pour répondre au cadre légal (application du droit social, respect des normes qualité...).
- Nécessaires pour répondre aux impératifs du marché et se démarquer de la concurrence en optimisant les forces du travail (développement commercial, optimisation de l'organisation du travail, visibilité et attraction des clients...).

Dans les entreprises de moyenne taille, un responsable rh, qualité, communication ne peut être embauché à temps plein alors que les besoins sont réels.

Le cabinet propose d'accompagner ses clients dans toutes ses démarches, en suivant leurs besoins et leur rythme d'activité.

Le cabinet est destiné aux chefs d'entreprise de TPE ou PME qui souhaitent concentrer leur efforts sur leur cœur métier sans négliger des maillons essentiels de la performance de l'entreprise : les fonctions supports.

Le cabinet est un soutien aux petites structures qui n'ont ni les besoins ni la capacité financière d'embaucher des fonctions supports à temps plein.

Le cabinet met à disposition une expertise à haute valeur ajoutée dans les fonctions supports à un coût adapté aux besoins.

## Les domaines d'expertise :

- **Ressources humaines :**
  - recrutement et intégration,
  - veille réglementaire, documents et affichages obligatoires,
  - plan de formation, élaboration du plan, recherche de prestataires, suivi des actions,
  - entretiens annuels et entretiens professionnels,
  - mise en place des élections professionnels, suivi des relations sociales,
  - administration du personnel : contrats, fiche de poste...

- **Qualité :**
  - accompagnement a la certification
  - gestion de projet
  - animation du système qualité
- **Stratégie de la vente :**
  - relation client, enquête de satisfaction
  - opérations marketing sur le lieu de vente
  - recrutement et formation du personnel dédié à la vente
- **Communication :**
  - Communication interne : journal interne, affichage, lettre interne...
  - Organisation d'événements de fin d'année, réunions annuelles, journées portes ouvertes...
  - Communication externe : création de logos, plaquettes, site internet, plan media, newsletter...

Le cabinet est implanté sur l'île de la Reunion.

### Méthode d'intervention

Les experts du cabinet apportent leurs expertises en collaboration avec le chef d'entreprise ou les équipes pour accompagner à la prise de décision et aider dans la réalisation des actions. Les interventions sont **collaboratives** : les consultants travaillent en étroite synergie AVEC les clients, c'est à dire avec leur univers métiers, avec leurs contraintes (liées au secteur, à l'activité...), avec leur socle de compétences et leurs objectifs.

Les experts analysent, accompagnent et proposent des solutions. Le chef d'entreprise valide ensuite les propositions, il reste maître à bord de son entreprise. ; la décision finale lui revient.

Sous forme de conseil opérationnel ou d'externalisation, nos interventions sont cadrées sur la base d'un forfait mensuel (de 1 à 5 jours par mois) ou en missions ponctuelles.

### Avantage concurrentiel :

- connaissance du tissu économique réunionnais et de leurs acteurs,
- expérience en PME et grands groupes : (industrie, grande distribution, services...)
- permet aux fonctions supports d'être un pilier de la performance globale

### Valeurs/engagements :

- Partage : nos interventions sont conçues dans le cadre d'un partage de connaissances et de savoir-faire. Nous aidons à la prise de décision et la concrétisation opérationnelle tout en assurant un transfert de connaissances chez nos clients.
- Simplicité : avec naturel et spontanéité, nous privilégions la simplicité dans les rapports de travail et les solutions proposées.
- Méthode : L'échange de connaissances et la recherche de rapports simples

s'accompagnent naturellement d'un cadre rigoureux : la méthode.

**Le cabinet en 1 phrase :** des consultants experts en RH, Qualité, Vente et Communication au service des entreprises de taille moyenne pour optimiser la performance de l'entreprise afin que le dirigeant puisse se concentrer sur son cœur de métier.

Le cabinet est lié au cabinet Orghom dont il est une extension. (le site internet d'Orghom est actuellement en refonte).

#### Cibles :

- chef d'entreprise
- tout secteurs confondus : production, service, artisanat...
- entreprise de taille moyenne (de quelques salariés à une cinquantaine).

En effet, le cabinet s'adresse aux structures de moins de 50 salariés car au delà de 50 personnes, l'embauche d'un salarié dédié à la fonction RH ou Vente ou Communication Qualité ne peut être justifié. Nous nous adressons aux entreprises qui ont des besoins dans ces domaines mais qui sont insuffisants pour justifier d'un poste.

Dans ce cas de figure, les problématiques de Vente, Qualité, Rh ou Communication sont assumées par le chef d'entreprise ou un adjoint dont ce n'est pas le cœur de métier (donc ils ne possèdent pas l'expertise) et s'ajoutent à la multitude des tâches diverses et variées auxquelles doit faire face le chef d'entreprise. Celui-ci, n'ayant pas d'attirance pour ces fonctions très réglementées et chronophages peut le vivre comme un surpoids dans son agenda.

Le cabinet sera un véritable soutien en apportant son expertise technique et en le soulageant d'un véritable poids.

#### Les bénéfices pour le client

gain de temps>recentrage sur le cœur de métier	Équilibre, répartition
optimisation des couts>meilleure rentabilité de fonctionnement	Performance
appui externe pour une prise de recul	L'appel a un tiers
délégation d'un poids, d'une responsabilité juridique et moral	Appui, soutien, soulagement, renfort, alter ego, complice, bequille, confort, preter main forte
Confidentialité, confiance	
Sur mesure	Adaptabilité, concordance

### Perception souhaitée :

- Cabinet apporteur de solutions qui intervient en renfort pour les problématiques qui ne concernent pas le cœur de métier de l'entreprise,
- Cabinet accessible et à l'écoute des petites et moyennes entreprises (vs les grands cabinets de conseil qui peuvent « faire peur » aux petites entreprises.
- Professionnalisme dans les métiers proposés : expertise, rigueur, sérieux
- Actuel : le cabinet répond aux enjeux actuels des entreprises et se forme régulièrement afin d'être parfaitement à jour avec les actualités et tendances ses métiers proposés.
- Partenaire : les consultants interviennent dans les entreprises en s'imprégnant de l'identité et des usages de l'entreprise comme le ferait un salarié engagé.

### Quoi :

Nom du cabinet + base line.

Le nom du cabinet doit obligatoirement être :

- court,
- issu du langage courant,
- illustrer la philosophie de l'entreprise ,
- idéalement commencer par une lettre du début de l'alphabet
- original (ne pas être déjà utilisé).

### Exemples d'entreprises qui interviennent dans des domaines proches :

- <http://www.rh-easy.com/>
- <http://fonction-support.fr/>