



Communiqué de presse

Paris, le 30 septembre 2015



“Brandon Hall Group Human Capital Management Excellence Awards” 201

Cegos et Coface ont reçu un « Silver Award »

Cegos, leader international de la formation professionnelle, et Coface, leader mondial de l'assurance-crédit, ont remporté un « Silver Award », prix d'excellence convoité du Brandon Hall Group, dans la catégorie « Best Program for Sales Training and Performance » (Meilleur programme de formation commerciale et d'amélioration des performances de vente). Conçu et déployé par Cegos, le programme de formation « Sales Force 1 » a pour objectif de créer une approche plus dynamique du développement commercial.

« Sales Force 1 » : une approche dynamique du développement commercial

Dans le cadre de son plan de développement baptisé « *Strong Commitment* », Coface a repensé l'ensemble de sa stratégie commerciale. En moins de six mois, la société a eu pour objectif d'insuffler un esprit « chasseur » au sein de sa force de vente internationale. Objectif : générer davantage d'opportunités commerciales et accroître ses parts de marchés.

Coface a été séduit par l'approche proposée par Cegos, capable de lui apporter un appui à l'échelle internationale. Cegos a conçu un programme de formation adapté à chaque population cible, managers et équipes de vente (managers de vente, responsables de compte, équipes de vente directe et indirecte). Ce programme est composé :

- **D'un webinar d'introduction piloté par Cegos et destiné aux managers de vente**, lesquels organisent ensuite une **réunion de lancement avec leurs équipes** (comprenant une vidéo du Directeur général de Coface), afin d'encourager l'adhésion à la stratégie et au programme de formation, et de susciter la curiosité et l'intérêt des équipes ;
- **D'une formation personnalisée en présentiel, sur une à deux journées**, afin d'instaurer l'esprit « chasseur » et de partager les bonnes pratiques ;
- **D'un webinar piloté par Cegos, 4 à 6 semaines plus tard**, avec pour objectif de partager et d'ancrer les meilleures pratiques.

Cécile Fourmann, Directrice des Ressources humaines, précise que :

« “Sales Force 1” est l'élément central de l'approche commerciale offensive de Coface. C'est également un outil clé dans la transformation des processus commerciaux de l'entreprise. Afin de maximiser l'impact du programme de formation, nous avons commencé par définir le rôle et la contribution de nos managers de vente, de nos responsables de compte et de nos équipes de vente directe et indirecte. En créant un groupe de travail international composé des équipes commerciales et RH de Coface pour illustrer la diversité de notre entreprise présente dans 99 pays à travers le monde, nous avons amélioré les compétences de l'ensemble de nos équipes commerciales. »

Le déploiement de la formation, orchestré par Cegos, a été effectué en mode « accéléré », **en seulement 10 semaines, dans 35 pays et dans 14 langues de travail : 101 sessions de formation** ont été organisées dans le monde (soit un taux de déploiement de 99 %).

José Montes, Président de Cegos, a déclaré :

« Les équipes de Cegos sont particulièrement fières d'avoir remporté le "Brandon Hall Group Award," qui est une formidable récompense.

Encore une fois, notre capacité à accompagner une entreprise leader de son secteur comme Coface, en créant et en déployant un programme de formation innovant dans plusieurs pays – en un temps record – est reconnue par le marché. Cette réussite repose autant sur la qualité du programme de formation que nous avons développé que sur l'engagement et la réactivité des équipes de vente et de développement commerciale de Coface.

Présent dans plus de 50 pays, le Groupe Cegos se positionne plus que jamais comme le partenaire de référence des entreprises dont les besoins en matière de formation s'expriment à l'échelle mondiale. »

Les résultats : des bénéfices immédiatement mesurables pour Coface

Dès le début du projet, il a été décidé de déterminer une série d'indicateurs clés de performance afin de mesurer les performances de vente. Coface indique que les six indicateurs ont progressé d'au moins 6 %, certains ayant connu une augmentation largement plus élevée.

Joëlle Attal-Molere, Head of Direct Sales and Account Management Director, Groupe Coface, s'est exprimée sur les résultats positifs obtenus à fin 2014 :

« Dans le contexte de marché actuel, très concurrentiel, nous sommes heureux d'annoncer que nos résultats commerciaux pour 2014 affichent un solide taux de fidélisation de nos clients de 89,2 %, et une augmentation de 7 % de nos nouveaux contrats par rapport à l'année dernière.

Nous souhaitons consolider cette stratégie de formation au fil du temps pour en faire l'un des axes clés de l'accompagnement de nos équipes, dans cet environnement en pleine mutation. »

Dans le cadre du processus de transformation, managers et collaborateurs ont émis des commentaires favorables à propos du programme de formation. La mise en œuvre immédiate des méthodes et des outils se reflète sur la qualité de la relation clients et du développement commercial. De même, le déploiement des bonnes pratiques a permis de découvrir et d'attirer de nouveaux clients. En définitive, le programme de formation a eu des répercussions concrètes sur le niveau de performance des équipes de Coface :

- Les équipes de vente directe ont optimisé leurs actions de prospection ;
- Les équipes de vente indirecte ont consacré plus de temps sur le terrain relationnel avec les courtiers, renforçant la confiance de ces derniers à l'égard de l'entreprise ;
- Les responsables de comptes ont proposé un plan de partenariat à leurs grands clients.

« Brandon Hall Group Human Capital Management Excellence Awards »

Les lauréats des « Brandon Hall Group Human Capital Management Excellence Awards » seront récompensés lors de la [HCM Excellence Conference](#) qui se déroulera du 27 au 29 janvier 2016, au PGA National Resort de Palm Beach Gardens, en Floride. Certains lauréats seront sélectionnés pour animer les 20 sessions en petits groupes organisées lors des deux jours et demi de conférence.

Les candidatures ont été évaluées par un groupe de lauréats récompensés lors de précédentes éditions, des experts indépendants du secteur, ainsi que des analystes confirmés et la direction du Brandon Hall Group, qui se sont appuyés sur plusieurs critères : adéquation par rapport au besoin, conception du programme, fonctionnalité, innovation et aspect mesurable des bénéfices.

À propos du Groupe Cegos

Créé en 1926, le Groupe Cegos est leader international de la formation professionnelle. Aujourd'hui directement implanté dans 11 pays d'Europe, d'Asie et d'Amérique Latine, le Groupe est aussi présent dans plus de 50 pays au travers d'un réseau de partenaires et distributeurs, leaders de la formation et acteurs technologiques majeurs.

Fort de 1000 collaborateurs et de plus de 3000 consultants partenaires, le groupe forme chaque année 250 000 personnes dans le monde et réalise un chiffre d'affaires de 197 millions d'euros.

Cegos déploie une offre globale incluant formations clés en main ou sur mesure, conseil opérationnel, Managed Training Services et projets internationaux de formation. Son approche du « blended learning » vise à proposer l'expérience apprenant la plus adaptée et la plus compétitive en combinant plusieurs modalités pédagogiques (formation en salle, modules e-learning, visioconférences, vidéocasts, parcours e-formation...).

www.cegos.com

Suivez-nous également sur [Twitter](#) et [Facebook](#).

À propos de Coface

Le groupe Coface, un leader mondial de l'assurance-crédit, propose aux entreprises du monde entier des solutions pour les protéger contre le risque de défaillance financière de leurs clients, sur leur marché domestique et à l'export. En 2014, le Groupe, fort de 4 400 collaborateurs, a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 1,441 Md€. Présent directement ou indirectement dans 98 pays, il sécurise les transactions de 40 000 entreprises dans plus de 200 pays. Chaque trimestre, Coface publie son évaluation du risque pays dans 160 pays, en s'appuyant sur sa connaissance unique du comportement de paiement des entreprises et sur l'expertise de ses 350 arbitres localisés au plus près des clients et de leurs débiteurs.

En France, le Groupe gère également les garanties publiques à l'exportation pour le compte de l'Etat.

www.coface.com