

Objectifs PLATO

PLATO rappel..

- Un réseau de développement économique pour les chefs d'entreprise de PME PMI.
- Un succès jamais démenti depuis 25 ans.
- Des implantations en Europe, au Canada, aux Etats Unis en Nouvelle Zélande et en Egypte...
- Le parrainage de grandes entreprises, et l'implication bénévole de cadres volontaires.
- Des promotions de 24 mois d'échanges organisés entre chefs d'entreprises.
- Une méthode rodée pragmatique et conviviale.
- Un parcours stimulant pour une gestion plus efficace de la croissance, une incitation à l'innovation et l'ouverture vers de nouveaux partenariats.

Les objectifs...

- La pérennisation et la croissance des PME par la professionnalisation de leurs dirigeants.
- L'apprentissage du travail en réseau.
- La création d'emplois durables en régions.

L'originalité...

- La collaboration solidaire et active de nombreux acteurs économiques complémentaires.
- La mise à disposition des compétences de grandes entreprises au service des PME/PMI.

Objectifs PLATO :

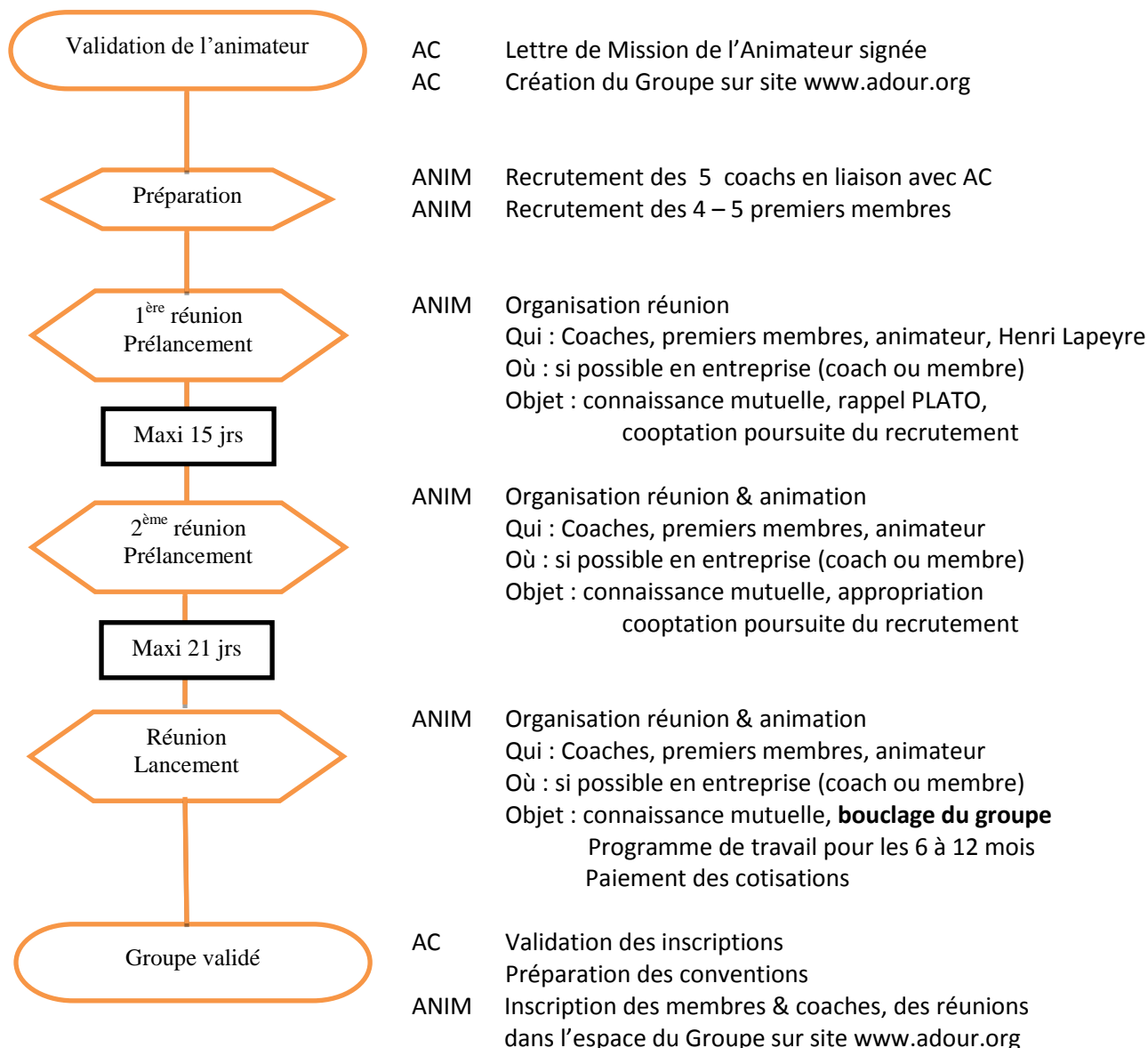
- Conduire les dirigeants de PME/PMI vers l'excellence managériale et pérenniser leur entreprise ;
- Explorer tous les aspects du management et de la gestion;
- Apprendre le travail en réseau avec l'appui des grands groupes;
- Mettre les compétences des cadres des grands groupes au service du développement des PMI ;
- Organiser le transfert continu des idées ;
- Travailler à la mise en commun des expériences;
- Stimuler l'esprit d'innovation ;
- Développer les partenariats ;
- Informer, organiser les contacts, créer des liens d'affaires ;
- Offrir des opportunités régionales, nationales, internationales.

Procédure : Démarrage d'un Groupe PLATOtm

Un Groupe impose de définir :

- Un territoire
- Un animateur (ANIM) ayant reçu mission d'Adour Compétitivité (AC)
- Un nom spécifique

Un territoire peut recevoir plusieurs groupes. Un animateur peut prendre en charge plusieurs groupes.



Procédure : **Fonctionnement d'un Atelier PLATOtm**

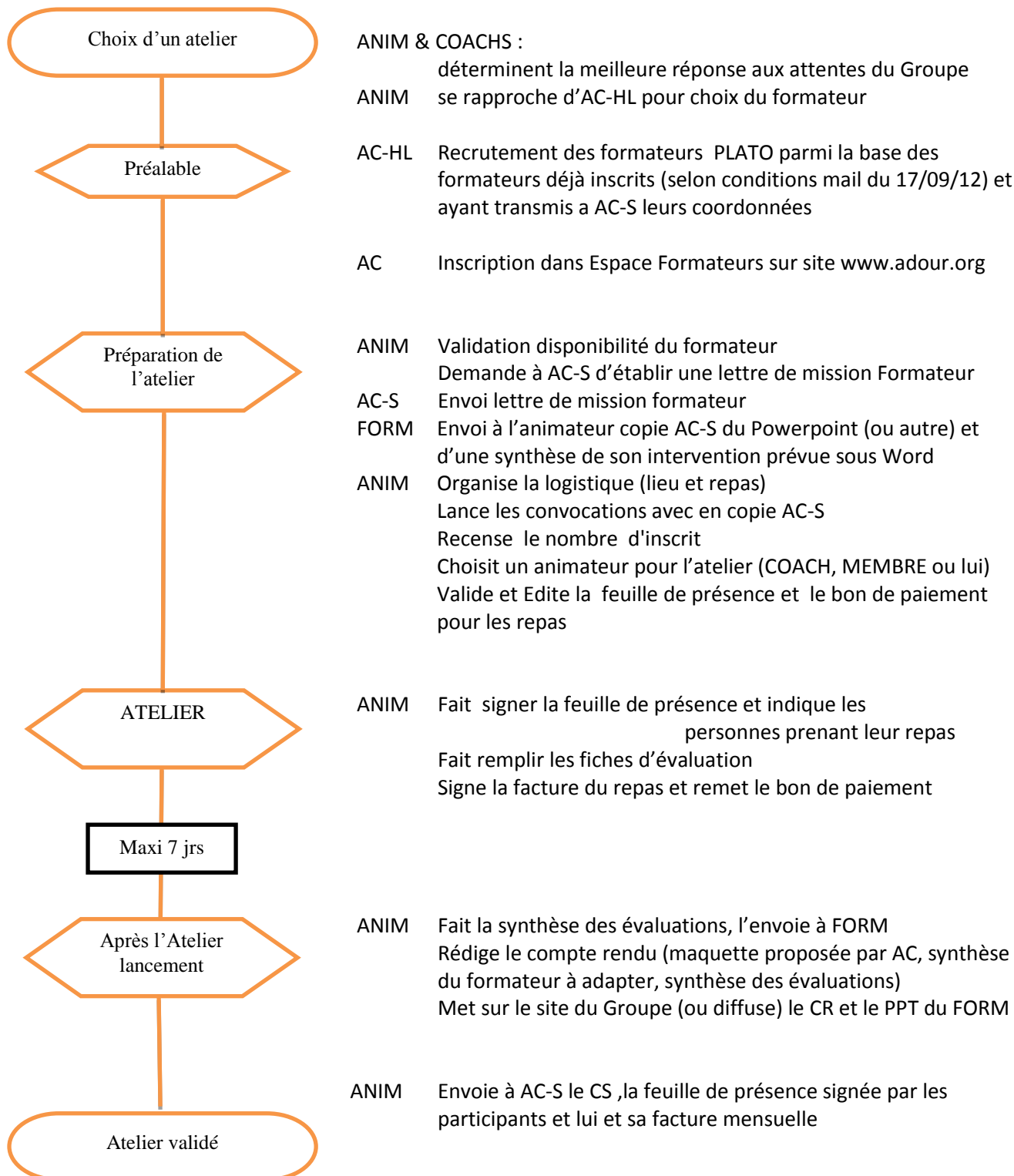
Tout Atelier est lié à un Groupe. Il impose de définir :

- Un objectif pédagogique
- Un formateur (FORM) ayant reçu mission d'Adour Compétitivité (AC)
- Une logistique pour la rencontre

Un formateur peut intervenir dans différents ateliers et plusieurs groupes.

Légende AC- HL = Henri Lapeyre

AC-S = secrétariat AC, Brigitte Lambert



Historique / Origines

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'oeuvre.

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 :

Peterschap (Parrainage)
Leerplan (Plan de Formation)
Arrondissement (Territoire)
Turnhout (Ville d'origine)
Ondernemingen (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 (14 ans), par contrat plusieurs fois renouvelée 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



Le vocabulaire Plato

Atelier : le groupe en séquence de travail (réunion mensuelle).

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

Coach : cadre bénévole d'une grande entreprise marraine, co-animateur d'un des groupes de travail.

Chef de projet : personne responsable du projet dans sa globalité. Il anime également des groupes et selon l'importance du réseau il coordonne et homogénéise les actions de plusieurs animateurs. (Henri Lapeyre pour le Grand Sud Ouest)

Conventions d'affaires : manifestation ayant pour objectif de favoriser l'émergence de relations commerciales entre les membres du réseau PLATO. Elles peuvent avoir un cadre régional ou national.

Entreprise marraine : grande entreprise partenaire de la démarche PLATO qui missionne un cadre volontaire en qualité de cadre-coach.

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

Groupe : ensemble des 15 chefs d'entreprises et des 5 cadres-coachs constitué pour les deux années du programme.

Intergroupes : réunion d'échanges de réflexion ou d'information réunissant l'ensemble des groupes d'un PLATO local.

Méthode : ensemble des outils et procédures développés pour la mise en œuvre d'un programme PLATO.

Membres : Chefs d'entreprises inscrits à un groupe PLATO

Partenaires : structures publiques ou privées co-financeurs ou apporteurs de logistique du programme.

Programme : ensemble des actions à accomplir dans le respect de la méthode pendant deux ans.



Engagements des membres

S'acquitter de la cotisation financière ;

Signer et accepter le code de bonne conduite ,

Participer assidûment et avec ponctualité quels que soient les thèmes ;

Respecter les règles du jeu générales et celles établies au sein du groupe ;

Ecouter activement tout ce qui est dit et tous ceux qui le disent, avec une volonté d'intégration ;

Dire ce que l'on pense, s'affirmer et admettre que d'autres s'affirment ;

Chercher à tirer parti de tout, développer les opportunités pour soi, pour les autres pour le groupe ;

Apporter autant que l'on espère retirer ;

Aller jusqu'au bout sans relâcher sa participation contributive ;

Respecter les règles de confidentialité

Nom et Prénom

Date et Signature

CODE DE BONNE CONDUITE

A l'attention des adhérents PLATO : Membres et Coachs

Préambule : dans le Grand Sud Ouest le programme **PLATO** est porté par l'association **Adour Compétitivité**. Le réseau PLATO permet, lors de rencontres collectives, aux dirigeants de PME/PMI d'échanger, de partager leur expérience de chefs d'entreprises tout en bénéficiant du parrainage de cadres de grandes sociétés, appelés « coaches » Ces rencontres s'inscrivent dans un cadre dont les règles de bon fonctionnement figurent ci-dessous :

1. **Participation** : Les adhérents PLATO (chefs d'entreprises et coaches) s'engagent à être présents et ponctuels aux réunions mensuelles et aux réunions plénières pendant la durée du programme, soit 24 mois.

Ils s'engagent également à participer activement aux échanges – essence même du réseau - et sont donc co-responsables de la production d'informations et de la richesse des débats.

En cas de manque d'assiduité (c'est à dire plus de 3 absences successives non motivées), les coaches peuvent, en concertation avec le chef de projet PLATO, décider que la personne concernée ne fait plus partie du programme. Dans ce cas, les droits d'inscription restent acquis à Adour Compétitivité.

2. **Confidentialité** : Les participants PLATO (chefs d'entreprises et coaches) s'engagent à conserver un caractère confidentiel aux informations fournies dans le cadre du programme PLATO.

3. **Rôle du coach** : La fonction du coach est d'assister les chefs d'entreprises dans leurs réflexions et leurs recherches d'outils. Il n'a pas vocation à résoudre les problématiques, mais aide les participants à formuler, à rechercher des solutions adaptées à la spécificité de leurs entreprises, voire en lui procurant des idées. Le coach ne se substituera donc pas à d'autres organisations telles que des consultants, des formateurs, des Experts comptables, les services fiscaux, les organisations publiques ou privées, etc...

4. **Indépendance** : Les coaches s'interdisent d'établir tout lien de subordination à l'égard des participants. Dans cette logique, est interdite, notamment, toute prise d'intérêt, de quelque nature que ce soit, dans une des PME. Dans le cadre du présent accord, il n'existe entre les participants, leur entreprise et les entreprises marraines aucune obligation de marché.

5. **Déontologie** : Les avis exposés lors des réunions par les participants n'auront jamais pour finalité de transgresser la loi et sont prodigués en toute bonne foi.

Date

Nom et Signature du participant

Lu et approuvé



FICHE DE RENSEIGNEMENT ENTREPRISES

Données confidentielles

Date :

Société :

Adresse :
.....

Code postal : Ville :

Activités : Effectif :

Date de constitution : Forme juridique :

Téléphone : Portable :

Site internet :

Nom :

E-mail :

Bref historique

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données vous concernant (Loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978).

Secteurs d'activités

.....
.....
.....
.....

Clients principaux

Part du CA

.....
.....
.....
.....

Concurrents directs (dans la région)

.....
.....
.....
.....

CA : N-1

.....
Points faibles et opportunités
.....
.....
.....

Dirigeants :

.....
.....

Associés :

Parcours professionnel du dirigeant

.....
.....
.....
.....
.....

Les souhaits

.....
.....
.....

Qu'attendez-vous du programme PLATO

.....
.....
.....
.....