







Jérôme BERTRAND	
	11 Rue du Dr Jean PAILLOT, Straight Edge Center, 73100 Aix les Bains
	06.14.49.47.40
	contact@synapse-cae.fr
	www.synapse-cae.fr
Sexe	Masculin
Date de naissance	09/02/1979
Nationalité	Française

PROFIL ACTUEL	CO-DIRECTEUR, RESPONSABLE PEDAGOGIQUE ET TECHNIQUE, REFERENT HANDICAP, FORMATEUR
----------------------	--

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE	
Mai 2019 à aujourd'hui	<p>CAE SYNAPSE Aix les Bains (73) : Co-gérant, co-fondateur, DAF, chargé d'accompagnement d'entrepreneurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co-Gérant : <ul style="list-style-type: none"> ○ Animer la vie coopérative ○ Promouvoir le sociétariat, la structure ○ Assurer la gouvernance de la Coopérative ○ Représenter la structure auprès des parties prenantes ○ Participer aux différentes instances représentatives ○ Assurer la rentabilité de la structure ○ Rechercher des partenaires, prescripteurs, financements • Directeur Administratif et Financier : <ul style="list-style-type: none"> ○ Mettre en place des indicateurs et des tableaux de bord en cohérence avec les objectifs de la structure et facilitant le contrôle et le reporting ○ Gérer les flux financiers, notamment la trésorerie, et préconiser des actions correctives et amélioratives ○ Structurer les données administratives et financières représentatives ○ Superviser, organiser et coordonner les services administratifs, comptables et financiers ○ Accompagner et conseiller sur l'élaboration des budgets prévisionnels ○ Centraliser l'ensemble des contrats liés à l'activité administrative et financière établis par l'entreprise et intervenir en cas de litiges ○ Encadrer les équipes en charge des activités administratives et financières (trésorerie, comptabilité, contrôle de gestion, facturation, recouvrement, achats...) ○ Assister la gestion des instances de gouvernance ○ Piloter l'activité des Ressources Humaines • Chargé d'accompagnement : <ul style="list-style-type: none"> ○ Animer les ateliers collectifs ○ Accompagner individuellement et soutenir les entrepreneurs dans le développement

	<p>de leur activité sur le plan administratif, financier et commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Assurer la traçabilité des actions d'accompagnement individuel et collectif (CR entretien mensuel, émargement ateliers, suivi d'heures, ...) ○ Répondre aux besoins des entrepreneurs ○ Animer et coordonner les actions d'accompagnement <p>Secteur d'activité : Création et développement d'entreprises</p> <p>CENTRE DE FORMATION CAE SYNAPSE : Co-directeur, responsable pédagogique et technique, référent handicap, formateur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co-directeur : <ul style="list-style-type: none"> ○ Définir et mettre en place la politique et la stratégie de développement ○ Piloter l'ensemble des services : pédagogiques, administratifs, financiers, RH ○ Assurer le développement commercial ○ Assurer la rentabilité du centre de formation ○ Reporting ○ Confirmer les demandes de formation ○ Mettre à jour le catalogue de formation ○ Produire les attestations et certifications ○ Suivre le périmètre de marché ○ Elaborer le bilan pédagogique et financier ○ Sélectionner, manager, coordonner et encadrer les formateurs ○ Assurer l'information et la communication interne de l'organisme de formation • Référent handicap : <ul style="list-style-type: none"> ○ Créer et mettre en place de process pour accueillir dans les meilleures conditions les personnes en situation de handicap ○ Rechercher de partenaires et prescripteurs en relation avec le handicap ○ Communiquer auprès du public concerné par le handicap ○ Adapter / créer certaines formations aux personnes en situation de handicap ○ Vérifier et adapter l'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux personnes en situation de handicap • Formateur : <ul style="list-style-type: none"> ○ Animer les formations ○ Ingénierie de formations ○ Qualifier le besoin de formation et participer à l'élaboration du cahier des charges ○ Réaliser l'évaluation de l'action de formation <p>Types de publics visés : Professionnels, entreprises, particuliers</p> <p>Secteur d'activité : Formation</p>
2016 / 2018	<p>SPA Lyon et Sud Est (69) : Directeur Général</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Superviser les différents services du siège social (gestion, RH, juridique, communication, enquêtes...) et des refuges du territoire attribué (50 collaborateurs, plusieurs centaines de bénévoles). ○ Piloter le compte d'exploitation ○ Rechercher des partenaires, financements ○ Représenter la structure auprès des parties prenantes ○ Gérer les besoins en formation des collaborateurs <p>Secteur d'activité : Associatif</p>
2014 / 2016	<p>Association Handi'chien Marcy l'étoile (69) : Directeur du centre régional Grand Est</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Gestion du centre, ainsi que des 7 délégations réparties de Nancy à Perpignan jusqu'à Nice ○ Rechercher des financements, mécénats, partenariats, institutions ○ Création et gestion événementielle ○ Entretiens sur la moitié France Est des futurs bénéficiaires (personnes en situation de handicap) ○ Dresser un bilan psychologique, de situation, d'attentes et de besoins des futurs bénéficiaires ○ Manager les collaborateurs (7) ○ Animer les bénévoles (+ de 150) répartis sur la moitié France est ○ Mise en place d'indicateurs de suivi de performances ○ Organiser, animer, superviser les stages de formation (2 sessions de 15 jours / an ainsi que 3 sessions de 7 jours / an) au profit des personnes en situation de handicap <p>Secteur d'activité : Associatif</p>
2009 / 2013	<p>Jardineries BOTANIC Venelles (4M €) puis Aix les Milles (7M €) (13) : Directeur de magasin</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion et optimisation des chiffres : <ul style="list-style-type: none"> ○ Construire les objectifs annuels : CA, démarques, marges, masse salariale, communication, stocks, REX ○ Analyser, consolider et animer auprès des responsables des magasins les indicateurs de performance ○ Mettre en place des actions correctives et d'optimisation des chiffres pour atteindre et dépasser les objectifs ○ Piloter et gérer les comptes d'exploitation, de la masse salariale, des frais influençables • Commerce : <ul style="list-style-type: none"> ○ Réorganiser les magasins : rayons, univers, théâtralisation, parcours clients, réserve, hygiène et sécurité ○ Optimiser la commercialisation (physique, dynamique de prix, qualité, communication, événementiel) ○ Optimiser les référencements et recherche de nouveautés, de tendance ○ Animer les collaborateurs autour du service et de la satisfaction client • Développement de l'humain / Formation : <ul style="list-style-type: none"> ○ Manager et recruter (50 collaborateurs en CDI) ○ Animation des équipes ○ Co- construire des plans d'action et des objectifs avec les collaborateurs ○ Réorganiser l'organigramme et les process en fonction des dysfonctionnements constatés ○ Superviser / former les nouveaux directeurs (directeur tuteur) ○ Créer des formations nationales vente et relation clients pour les collaborateurs des magasins du groupe ○ Accompagner la montée en compétence des collaborateurs par la création et l'animation de formations et d'ateliers spécifiques en fonction des besoins constatés (employés, agents de maîtrise, cadres) ○ Organiser des réunions de groupe sur des journées de Team building complétés par des ateliers et formations (agents de maîtrise, cadres) <p>Secteur d'activité : Grande distribution spécialisée</p>
2008 / 2009	<p>PDP (1M €) (Fréjus 83, Sète 34) : Directeur Régional</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Superviser les magasins du groupe, la gestion, les achats ○ Animer les 3 sites

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Manager les équipes (12 collaborateurs) ○ Former les équipes autour des nouvelles techniques de pêche et des nouveaux matériels disponibles <p>Secteur d'activité : Grande distribution spécialisée</p>
2006 / 2015	<p>Magazines Pêche en mer, Partir Pêcher (édition Larivière), Videotel : Reporter, pigiste</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ecriture de reportages de pêches sportives en France et à l'étranger ○ Tournage de DVD relatif à la formation des spectateurs aux nouvelles techniques de pêches sportives ○ Tournage de reportages TV <p>Secteur d'activité : Presse spécialisée</p>
2004 / 2008	<p>Mondial pêche Villeneuve Loubet (750K €) (06) : Directeur de magasin</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Superviser la gestion du magasin (+33 CA en 4ans) ○ Manager les 5 collaborateurs ○ Chef de file nationale : gamme Méditerranée ○ Suivre et soutenir les magasins du littoral méditerranéen (5 magasins) ○ Créer et animer des formations ventes, de nouvelles techniques de pêches sportives pour les collaborateurs (40) des 6 magasins du littoral méditerranéen <p>Secteur d'activité : Grande distribution spécialisée</p>
2003 / 2004	<p>Sport advertising (74) : Commercial pour le secteur Suisse, Monaco, Haute Savoie, Côte d'azur</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Démarcher des clients et vendre des supports de communication dans des clubs sportifs de haut standing <p>Secteur d'activité : Publicité, communication</p>
2001 / 2003	<p>AVALANCHE CLUB Samoëns (74) : Responsable communication, événementiel</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Créer et mettre en place des événements sportifs et musicaux pour cette association de sportifs de haut niveau ski / snowboard ○ Rechercher des financements, partenaires, sponsors ○ Gérer la communication <p>Secteur d'activité : Associatif</p>

EDUCATION & FORMATION

2013	<p>Technicien en PNL ESHE Aix en Provence</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Prendre en compte et s'adapter au langage non verbal ○ Avoir un impact sur les représentations mentales ○ Questionner les imprécisions du langage ○ Guider l'accès aux ressources personnelles ○ Clarifier les valeurs individuelles pour motiver ○ Recadrer les objections et incohérences ○ Prendre en compte le point de vue de l'autre ○ Comprendre les niveaux d'organisation d'un système de pensées ○ Développer son acuité sensorielle et créer des relations de confiance. ○ Transformer un problème en objectif et mobiliser ses ressources ○ Comprendre la fonction des clés d'accès oculaires et des prédicats verbaux dans les processus cognitifs ○ Utiliser le langage inductif du Milton Modèle pour faciliter l'accès à des ressources ○ Savoir faire émerger des ressources personnelles à partir des expériences du passés
------	---

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Comprendre les fonctions des critères, valeurs et croyances ○ Repérer les expressions de la congruence et de la non congruence ○ Utiliser les positions de perception pour sortir d'une relation d'incompréhension ou conflictuelle ○ Adapter son langage pour mieux faire passer un message
2012	<p>Formations suivies auprès de Mr Didier MAGNIN, au sein de l'entreprise BOTANIC :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Le management par le calme : <ul style="list-style-type: none"> ○ Etablir un respect mutuel avec ses collaborateurs ○ S'exprimer stratégiquement ○ Maîtriser son leadership ○ Prévenir les risques psychosociaux ○ Déléguer humainement ○ Accompagner ses collaborateurs ○ Se responsabiliser sans se sur responsabiliser ○ S'auto-apprécier ○ Développer la confiance en soi malgré des échecs ○ S'affirmer pour négocier ○ Discerner ses priorités entre les urgences multiples ○ Diminuer ses intolérances pour plus d'efficacité relationnelle ○ Avoir une pensée plus cohérente et une conscience plus aigüe ○ Piloter son cerveau ○ Développer la prise d'initiative et l'audace ○ Apprendre à lâcher prise ○ Assumer ses choix ○ Prendre le juste recul, la méta-vision ○ Etre bienveillant ○ Ecouter, supporter la critique ○ S'exprimer clairement et avec tact ○ Accepter les événements en comprenant les relations de cause à effet ● L'approche neuro-cognitive et comportementale : <ul style="list-style-type: none"> ○ Mobiliser son intelligence adaptative ○ Stimuler la capacité de créativité et d'adaptabilité ○ Apprendre à mieux décider ○ Développer sa lucidité, son intuition, son empathie ○ Gérer son stress ○ Se concentrer sur ce qui motive ○ Identifier et mobiliser ses motivations ressourçantes dans l'action ○ Identifier ses talents ○ Accepter ses limites pour mieux les gérer ○ Trouver de l'énergie pour faire les choses que l'on a à faire et mener à bien ses projets ○ Canaliser les relations avec un interlocuteur manipulateur ou toxique ○ Détecter et accompagner un interlocuteur en surinvestissement émotionnel
2001	<p>DUT Technique de commercialisation IUT Annecy le vieux</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Première année : <ul style="list-style-type: none"> ○ Découvrir l'environnement professionnel : organisation des entreprises, fondamentaux du marketing, concepts et stratégies marketing, économie générale, droit (principes généraux), études et recherches commerciales, activités transversales, projet personnel et professionnel. ○ Identifier et communiquer : psychologie sociale de la communication, expression

	<p>communication culture, anglais, 2e langue vivante, technologie de l'information et de la communication, négociation, introduction à la comptabilité, mathématiques et statistiques appliquées.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Traiter l'information : statistiques appliquées probabilités, technologies de l'information et de la communication, environnement international (marchés internationaux), distribution, études et recherches commerciales, droit des contrats et de la consommation. ○ Agir sur les marchés : comptabilité de gestion, marketing opérationnel, communication commerciale, expression communication culture, anglais, 2e langue vivante. ○ Se professionnaliser : négociation, projet personnel et professionnel, développement des compétences relationnelles, conduite de projet. ○ Stage professionnel : 2 semaines minimum. ○ Produire un mémoire <ul style="list-style-type: none"> ● Deuxième année : <ul style="list-style-type: none"> ○ Élargir ses compétences en gestion : expression communication culture, anglais, 2e langue vivante, statistiques probabilités appliquées, gestion financière et budgétaire, projet personnel et professionnel, droit commercial, technologie de l'information et de la communication. ○ Développer ses compétences commerciales : marketing du point de vente, négociation, communication commerciale, marketing direct et gestion de la relation client, environnement international (approche des marchés étrangers et intelligence économique), logistique, économie générale, activités transversales. ○ S'adapter aux évolutions : expression communication culture, anglais, 2e langue vivante, environnement international (techniques de commerce international), e-marketing, droit du travail. ○ Maîtriser les outils de management : psychologie sociale des organisations, management de l'équipe commerciale, achat et qualité, stratégie d'entreprise, entrepreneuriat, activités transversales. ○ Stage professionnel : 8 semaines minimum. ○ Produire un mémoire <p>Niveau : 5</p>
--	--

COMPETENCES PERSONNELLES
<ul style="list-style-type: none"> ● Travailler en équipe ● Savoir faire preuve de leadership ● Être dans la communication juste ● Capacité à résoudre des problèmes complexes, à trouver des solutions innovantes et créatives ● Savoir faire preuve d'esprit critique ● Savoir faire preuve de diplomatie ● Savoir faire preuve d'esprit d'initiative ● Résister au stress ● Savoir s'organiser, prioriser ● Conserver, transmettre une attitude positive et motivante ● Être rassurant ● Savoir être dans la juste empathie ● Savoir faire preuve d'intelligence émotionnelle ● Être curieux

- Être créatif
- Savoir déléguer
- Être persévérant
- Ecouter activement
- Être capable de faire preuve de méta-vision
- Savoir simplifier les éléments à communiquer pour qu'ils soient mieux compris, plus accessibles
- Faire preuve d'un esprit de synthèse
- Déterminer les attentes et besoins des collaborateurs
- M'adapter aux différents interlocuteurs
- Gérer de fortes responsabilités
- Être à l'aise à l'oral, en public
- Être à l'aise à l'écrit
- Être vif d'esprit
- Faire preuve de persuasion
- Organiser
- Donner des axes clairs
- Être adaptable et flexible
- Savoir être dans l'anticipation
- Être force de proposition
- Réorganiser et optimiser

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Langue maternelle	Français
Anglais	<p>COMPRENDRE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ecouter : C1 • Lire : C1 <p>PARLER :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre part à une conversation : B2 • S'exprimer oralement en continu : B2 <p>ECRIRE : B2</p>
Espagnol	<p>COMPRENDRE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ecouter : A2 • Lire : A2 <p>PARLER :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre part à une conversation : A2 • S'exprimer oralement en continu : A2 <p>ECRIRE : A1</p>

COMPETENCES EN INGENIERIE DE FORMATION & EN COORDINATION PEDAGOGIQUE

- Réaliser l'analyse systémique d'une organisation en vue de proposer des réponses aux problèmes de formation diagnostiqués
- Réaliser un audit et recueillir les besoins exprimés par les collaborateurs
- Diagnostiquer les besoins de formation et rédiger un cahier des charges
- Déterminer les compétences à acquérir
- Concevoir un projet de formation en tenant compte des obligations légales et des contraintes financières
- Concevoir un projet de formation qui permette de réduire les écarts entre les compétences visées et les compétences disponibles
- Définir les objectifs pédagogiques et opérationnels de la formation
- Concevoir et adapter aux besoins et aux publics les moyens et outils mis en œuvre
- Concevoir des contenus de formation adaptés aux besoins identifiés, publics, modes pédagogiques et compétences visées

- Elaborer un programme de formation
- Coordonner, suivre et contrôler la mise en œuvre de la formation
- Concevoir les outils d'évaluation de la formation
- Evaluer la formation
- Elaborer, analyser et suivre différents indicateurs de performance (de la formation, de l'OF, financiers...)
- Maîtriser la démarche de projet
- Superviser l'ingénierie pédagogique
- Organiser et animer des réunions
- Mener des entretiens et établir des profils de compétences
- Conduire des analyses de pratiques
- Organiser le suivi (pédagogique, logistique, administratif, ...) des stagiaires en formation professionnelle
- Présenter et promouvoir une formation
- Organiser le planning des activités
- Coordonner l'activité d'une équipe pédagogique
- Evaluer le travail d'un stagiaire
- Encadrer des stagiaires dans leurs missions

COMPETENCES EN COMMUNICATION & EN ANIMATION DE FORMATION

- Préparer la salle et l'accueil des participants
- Animer une séance de formation présentielle avec des techniques actives, attractives et digitales
- Evaluer et valider les compétences en amont ou en aval d'un parcours de formation
- Avoir un rôle de production : atteindre des objectifs
- Avoir un rôle de facilitateur : faire s'exprimer le groupe
- Avoir un rôle de régulation : aider à la cohésion du groupe
- Activer les leviers motivationnels
- Réussir un exposé
- Réussir une démonstration
- Gérer les travaux de sous-groupe et ateliers
- Animer des jeux de rôle, de mise en situation
- Animer des études de cas
- Animer les brainstormings
- Faire vivre la dynamique du groupe, notamment grâce au questionnement, à la reformulation...
- Être pédagogue
- Être motivant
- Avoir une attitude communicante
- Gérer un groupe et les profils types de ce dernier
- Utiliser des supports variés lors des formations
- Transmettre son savoir
- Gérer le timing
- Adapter son langage, les différents items de la formation en fonction du niveau de compréhension de chacun, être flexible
- Suivre l'application des connaissances après la formation sur le terrain

COMPETENCES ORGANISATIONNELLES & MANAGERIALES

- 13 ans d'expérience dans le management d'équipe (entre 7 et 50 collaborateurs en CDI + saisonniers)
- Être spécialisé dans la reprise de magasins en difficulté humaine et organisationnelle
- Mener divers types d'entretiens (annuels, réunions d'équipes, détermination et suivi d'objectifs, recadrage, recrutement, team building, détermination d'attentes et besoins des collaborateurs...)
- Réaliser des audits auprès des collaborateurs pour déterminer les problématiques vécues afin de coconstruire des plans d'actions d'optimisation et d'amélioration de l'organisation, de process, d'organigramme, de fiches de poste....
- Accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences (création et animation de formations, missions transverses...)
- Manager les collaborateurs avec une vision participative, collaborative, fonction des techniques de management par le calme et la communication juste
- Gérer les conflits
- Coconstruire des plans de carrière
- Soutenir les collaborateurs faces aux problématiques et difficultés rencontrées
- Apporter un cadre, définir des objectifs personnalisés
- Faciliter la communication interne ascendante, descendante, horizontale entre les différents collaborateurs, services du

- centre de profit/association, et le siège social
- Animer quotidiennement les équipes
- Construire des outils (reporting)
- Recruter
- Responsabiliser
- Déléguer
- Missionner
- Gérer les plannings
- Gérer les augmentations de salaire, primes, promotions...
- Piloter la masse salariale en fonction des besoins et des budgets
- Gérer et piloter les risques psycho-sociaux

AUTRES COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- Mettre en place des outils de contrôle sécurité, hygiène, qualité, réglementaire, démarques inconnues, stocks, DUERP...
- Suivre les indicateurs ci-dessus et mettre en place des actions correctives en fonction des problématiques constatées
- Création et suivi de règlements intérieurs
- Mener des audits
- Accompagner et animer la conduite aux changements relative aux audits réalisés et aux solutions préconisées

COMPETENCES NUMERIQUES

AUTO-EVALUATION

Traitement de l'information	Niveau 2
Communication	Niveau 2
Création de contenu	Niveau 2
Sécurité	Niveau 3
Résolution de problèmes	Niveau 3
Autres compétences	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser des logiciels de gestion (stocks, gestion, tableaux de bord pilotage de compte d'exploitation, gestion des plannings...) internes aux entreprises : Octime, Axapta, Louty, SAGE • Maîtriser le logiciel de traitement de données statistiques Sphinx • Utiliser (basique) de logiciels de montage vidéo et de traitement de l'image

Permis de conduire	A, B
---------------------------	------