

## Le détail des résultats par catégorie

### Les Trophées d'or

 <p>Cabinet Trigone conseil Evènementiel cabinet</p>	<p><b>Le Club Trigone : Réfléchir, Décider, Agir</b></p> <p><b>Le cabinet organise un événement fédérateur</b> avec une plateforme collaborative pour favoriser les synergies. Créé initialement à destination des clients, le Club Trigone s'ouvre progressivement à des partenaires, médias et prospects.</p> <p><b>Le club trigone se réunit 5 à 6 fois par an</b> Saison 2009/2010 : Créer, Reprendre, Développer, Transmettre : les moments clés de la vie d'un entrepreneur.</p>
 <p>Cabinet GMBA BAKER TILLY Communication interne</p>	<p><b>Démarche de Responsabilité Sociétale d'Entreprise (RSE) et communication interne.</b></p> <p>Après deux ans d'existence du projet <u>Engacité</u>, témoignage d'une dynamique interne vectrice de sens et mobilisatrice.</p> <p>Exemples d'actions :</p> <p><u>Amélioration de l'environnement de travail</u> grâce à l'application des valeurs du cabinet couplé à la formalisation et au développement du management participatif.</p> <p><u>Amélioration de la communication interne</u> par la mise en place d'actions fédératrices.</p> <p><u>L'Innovation est devenue une priorité d'équipe.</u></p> <p><u>Prise de conscience collective</u> générée par la mise en place d'éco-gestes et par l'introduction de sujets tels que le « don de soi » ou le handicap.</p> <p><u>Décernement du trophée Medef 91 d'OR</u> récompensant la démarche RSE.</p> <p><u>Mécénat de compétence à hauteur de 5000€ et nombreux dons de sang et plaquettes</u> dans le cadre du partenariat avec l'association Laurette Fugain</p>
 <p>CIBE Conseils et Comptabilité Ris Orangis</p>	<p><b>Boutique D'EXPERT</b></p> <p>Après 15 ans dans une exploitation « classique » en bureaux, le cabinet s'installe en « boutique ».</p>

<p><b>Cabinet ABE</b> Stratégie de communication</p>	<p>Un concept de distribution différenciateur qui se traduit par des résultats concrets :</p> <p>En 15 mois, 192 prospects sont passés par la boutique, soit 3 prospects par semaine en moyenne, 89 signés soit 46,3 % et 10 restent en attente</p>
--	---

 <p><b>Interservices</b> Le service qu'il vous faut CER France Corèze, Gard, Haute Garonne et Méditerranée Marketing de l'offre</p>	<p><b>L'offre : « services à la personne »</b></p> <p>Apporter aux particuliers des services qui leur facilitent la vie au quotidien tels que :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'assistance et la sécurisation dans leurs démarches administratives,</li> <li>- La formation et dépannage en matière informatique</li> <li>- L'entretien de leurs espaces verts ...</li> </ul> <p>en leur faisant bénéficier d'avantages fiscaux sous forme de 50 % de réduction ou de crédit d'impôts.</p> <p><b>Focus sur le packaging</b></p> <p>Une identité visuelle : un logo, une base ligne, une accroche, un code couleur.</p> <p>Des supports de communication en fonction des cibles :</p> <p>Plaquette sur les avantages de la coopérative Affiches, Mailing, Newsletter, site web : interservice.fr Autocollants pour le marquage des véhicules</p> <p><b>Des supports pour les coopérateurs</b></p> <p>Livret d'accueil Formulaire type de contrat de prestation Formulaire type de devis</p> <p><b>Des supports pour les particuliers</b></p> <p>Pub dans les journaux locaux Pub dans des chéquiers cadeaux locaux Pub sur des sets de table dans les restaurants ...</p>
--	---



Cabinet Com'Com  
E marketing

### Se faire une place sur la toile : Un bon moyen de trouver des clients

Un travail en profondeur pour que chaque fois que quelqu'un tape le nom du cabinet, sa spécialité ou le nom d'un associé la société ressorte en premier.

- Etre présent sur les sites réseaux propres à la spécialisation du cabinet
- Etre présent sur les forums de discussion entre artistes
- Etre présent sur les sites « vitrines professionnelles » du secteur d'intervention du cabinet
- Faire des prescripteurs oraux des prescripteurs web par l'échange de liens

#### Résultats

Plus de 40 liens

Le cabinet en tête des moteurs de recherche

Un associé en « tête de pot » sur les réseaux sociaux

Sur les sites vitrines : 3 présentations

La démarche Emarketing représente aujourd'hui 36% des contrats signés



Cabinet Exponens  
Approche Internationale

### L'approche internationale du cabinet EXPONENS

La mise en place d'une offre dédiée aux filiales françaises de sociétés étrangères.

Une innovation permanente en termes de services, de région servie (France entière) et de spécialisation.

Une réflexion et des choix de positionnement amenant aujourd'hui 4 branches pays :

Les filiales anglo-saxonnes

Les filiales germanophones

Les filiales italiennes

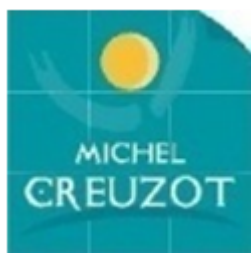
Les filiales lusophones

Une structuration qui passe par la création d'un comité de pilotage, des réunions et des formations spécialisées « international »

Le pôle international représente 16% du CA global du cabinet

## Les Trophées d'argent

 <p><b>COM</b> <b>WOO</b></p> <p>Cabinet Com'Com Evènementiel</p>	<p><b>Participation aux Biennales de l'industrie du Spectacle</b></p> <p>La volonté dépasser renforcer visibilité du cabinet et valoriser l'image auprès des clients du secteur des entreprises de spectacle, de communication, des arts et de l'audiovisuel</p> <p>Un ton volontairement décalé : flyer, stand, conférence ..</p> <p>Des résultats : Une action exemplaire par la rigueur d'organisation et des résultats directs et indirects avec notamment la valorisation de savoirs faire générant la demande d'articles dans la presse spécialisée.</p>
 <p>co-pilotes EXPERTS - COMPTABLES</p> <p>Cabinet Co-pilotes Emarketing</p>	<p><b>Le blog CO-PILOTES un premier pas vers le web collaboratif</b></p> <p>Créer du buzz par un blog dynamique traduisant l'image d'une entreprise moderne, dynamique et ouverte. Un incontournable l'utilisation de la video présentant toutes les actions et événements dès la page d'accueil ,mais aussi en relai sur les plateformes commeGgoogle video, Facebook ...</p> <p>Des résultats : 350 abonnés Plus de 10000 visiteurs en 8 mois Des articles hebdomadaires lus par plus de 200 personnes La première video de la série « Nos clients ont du talent » a été visionnée près de 500 fois en 4 mois.</p> <p><a href="http://www.blog.co-pilotes.com">www.blog.co-pilotes.com</a></p>
	<p><b>Qui a tué Gabriel Sandor .. ?</b></p> <p>Une murder party associant comédiens et équipes du cabinet</p> <p>Au terme d'un plan de 10 ans fêter le 100e collaborateur et la certification Iso 9001 du cabinet.</p>



Cabinet Michel Creuzot SA  
Communication interne

Effet de surprise assuré.  
80 % des collaborateurs présents  
Des équipes qui se prennent au jeu



Méditerranée

Voir loin, les pieds sur terre

CER France Méditerranée  
Stratégie de communication

### Une stratégie de communication intégrée dans la démarche qualité.

Une stratégie de communication avec un plan de communication détaillé avec une définition d'indicateurs de performance.

Des supports de communication variés pour une approche multi canal : Nouvelles technologies, Print, Presse, Goodies, Video, Publicité...

Des résultats :

Salon de la création d'entreprise : 164 contacts utiles 9 concrétisations.

Buroenligne : en 6 mois 30 % d'utilisateurs

Newsletter interne : Taux d'ouverture de 90 %



Cabinet Afigec  
Approche internationale

### Développement de marque à l'international

Développer un positionnement à l'international associant pro activité et outils medias innovants.

Participation à des événements internationaux pour rencontrer des confrères ou prescripteurs étrangers (par exemple, le congrès de l'AMA, Arc Méditerranéen des Auditeurs)/ Congrès international de FIDUNION / le réseau Linked'in / le réseau français Pacioli. Plus particulièrement, le groupe « Do you speak English / Animation de conférence à l'étranger

Une stratégie de moyens pour le développement de la marque :

Site Internet dédié à la fois informatif et pédagogique.

Campagnes d'Emailing avec qualification de cibles et structuration d'un fichier actif.

Application Iphone pour être au plus proche du décideur.

Résultats

	<p>En moyenne 3 contacts par mois suite à la démarche d'Emailing</p> <p>En 13 semaines, l'application a été téléchargée par 44 contacts.</p>
--	--

## Les Trophées De Bronze

 <p><b>SynthEx</b> Cabinet d'Audit et de Gestion</p> <p>Cabinet SYNTHEX Approche internationale du cabinet</p>	<p><b>Comment développer la clientèle internationale de son cabinet</b></p> <p>Des supports spécifiques, un accueil bilingue, une ressource dédiée aux appels d'offres, des actions de Networking Un service dédié pour les clients étrangers.</p> <p>Concrétisation des contacts dans plus de 72% des cas Nombre de bulletins de paie pour des sociétés étrangères multiplié par 5 en 2 ans.</p> <p>Synthex continue son ouverture : Présentations des offres traduites en Chinois Mandarin Au sein de L'équipe Synthex des intervenants parlants chinois mandarins et cantonnais</p>
 <p><b>CER FRANCE</b> Vendée</p> <p>Voir loin, les pieds sur terre</p> <p>CER France Vendée Evènementiel Cabinet</p>	<p><b>50<sup>e</sup> anniversaire CER France Vendée</b></p> <p>Une soirée ludique, festive et tournée vers l'avenir. Un clip musical humoristique et décoiffant visible sur <a href="http://85.cerfrancevendée.fr">85.cerfrancevendée.fr</a> et youtube</p> <p>Implication des équipes avec « avant première » en interne pour les collaborateurs.</p> <p>Des résultats Présence de 2500 chefs d'entreprises adhérents 250 salariés qui se sont présentés par métier</p>
 <p><b>eee</b></p> <p>Cabinet ECC Communication interne</p>	<p><b>Les 25 ans de ECC</b></p> <p>Un jeu de piste par emailing Une soirée avec « invité surprise » 3 mois avant l'événement La préparation du « cadeau d'anniversaire 2 mois avant l'événement</p> <p>Trois groupes intégrant encadrement et collaborateurs vont</p>

	<p>réaliser 3 structures sur le thème : « La communication et la relation client au sein du cabinet » Objectif atteint renforcement du sentiment d'appartenance, reconnaissance vis-à-vis du cabinet qui leur a fait découvrir un univers différent de leur quotidien.</p>
--	--