

juillet-août-  
septembre  
2022

# SUXECO info

Dernières actualités et nouvelles

Edition  
spéciale

« *Nous n'héritons pas de la terre de nos ancêtres, nous l'empruntons à nos enfants* »

Wendell Berry

Guillaume PETITJEAN

## SUXECO est à l'aube d'une nouvelle étape !

« *Nous n'héritons pas de la terre de nos ancêtres, nous l'empruntons à nos enfants* ».

Cette citation (dont l'auteur serait Wendell BERRY), illustre l'état d'esprit porté par SUXECO. Pourquoi est-ce que je crois que le projet SUXECO est la meilleure réponse à apporter au monde dans lequel nous vivons ? Parce qu'elle tire sa performance de son éthique.

### La raison d'être de SUXECO :

**Fédérer des professionnels qui adoptent dans leur management et dans leurs méthodes, des pratiques commerciales exemplaires : honnêtes, respectueuses et loyales.** Le but est de constituer avec d'autres professionnels un écosystème bâti sur la confiance, afin d'exercer, par l'exemple, une influence positive sur la société dans son ensemble et transmettre un monde sain à nos enfants.

### Ambitieux, mais réaliste !

Il y a de nombreux professionnels honnêtes. Cependant, ils rencontrent souvent des difficultés à faire vivre cette honnêteté dans leurs relations commerciales, car ils se sentent contraints par un environnement concurrentiel qui ne suit pas ces valeurs et restent sur l'idée que « les affaires sont les affaires », sous-entendu : il n'y a pas de place pour les valeurs. C'est une façon de voir et l'on peut s'y résigner.

### Mais on peut également penser autrement !

Une autre réalité, c'est que l'union fait la force. Aussi, c'est en unissant des professionnels qui partagent des valeurs et des pratiques communes que l'on peut écrire l'histoire. C'est en fédérant les femmes et les hommes qui pensent au monde qu'ils vont transmettre à leurs enfants que l'on crée les conditions pour développer les meilleures affaires : celles qui sont réellement performantes, car profitables à tous, parce qu'elles s'appuient sur des relations solidement ancrées dans des valeurs et une vision communes.

### Passons à l'action !

Je vous propose donc de passer à l'action et de rejoindre le mouvement SUXECO. Aujourd'hui c'est une marque que je porte avec ma société (1<sup>ère</sup> Gâchette), mais qui a vocation à évoluer vers une structure plus appropriée (entreprise à mission, association, fondation... cela est en cours de réflexion).

### Pour atteindre cette ambition, il est nécessaire de mobiliser des ressources humaines et financières.

Aussi, pour ceux qui se sentent concernés, il vous est proposé une adhésion annuelle de 1000€HT (1200€TTC), afin de participer à ce projet ambitieux : organiser et développer avec SUXECO, un mouvement collectif qui se reconnaît dans des valeurs et des pratiques exemplaires. Je crois également que c'est parce qu'elle est ambitieuse que cette aventure est motivante, car elle est la promesse que nous avons le pouvoir de créer un monde de confiance !

Je me tiens à votre entière disposition pour échanger et vous apporter toutes les réponses à vos questions.

gp@suxeco.fr - 06 16 10 36 10



**" Si le commerce gouverne le monde et que vous voulez changer le monde, alors... changez le commerce ! "**

---

## Rejoindre SUXECO c'est :

- Être acteur d'un projet ambitieux porteur de sens : Créer un monde de confiance !<sup>1</sup>
- Bénéficier d'une formation pour faire de nos valeurs une véritable force commerciale
- Rejoindre des professionnels motivés et de confiance<sup>2</sup>
- Avoir la possibilité de travailler avec des personnes qui partagent des valeurs et des pratiques commerciales communes<sup>3</sup>
  - pour trouver des fournisseurs
  - pour faire connaître son offre
- Avoir la possibilité d'utiliser le logo « SUXECO »
- Bénéficier d'un tarif préférentiel sur les formations proposées par SUXECO<sup>4</sup>
- Être reconnu en tant que membre SUXECO
- Bénéficier d'une charte d'engagements à laquelle se référer
- Participer aux webinaires hebdomadaires réservées aux membres
- Participer aux événements organisés par SUXECO et réunions entre membres pour apprendre et développer des liens
- Être informé des formations ayant pour objectif de développer ses compétences et se former aux évolutions attendues pour être en phase avec les transformations de la société
- Profiter des informations et des recherches menées au sein de SUXECO



<sup>1</sup> En référence au livre de Guillaume PETITJEAN « Créons un monde de confiance – les bons comportements commerciaux pour gagner »

<sup>2</sup> Comme il s'agit du lancement, nous les espérons nombreux

<sup>3</sup> Une charte définit les règles de relations entre les membres : <https://www.suxeco.fr/les-engagements/>

<sup>4</sup> 20% sur le montant HT.

---

Guillaume PETITJEAN

## Comment s'assurer des valeurs des membres ?

Que se passe-t-il si un membre de SUXECO a des pratiques qui ne sont pas cohérentes avec la charte d'engagements ?



C'est une question essentielle qui est au cœur de nos préoccupations, car c'est la crédibilité de SUXECO qui est engagée. Il est évident que le risque zéro n'existe pas. Aussi, pour limiter au maximum les situations délicates, il est important de définir un cadre connu par chacun. C'est celui de la charte. Il est également primordial que les sanctions soient claires en cas de sortie de ce cadre.

Avant tout, chaque postulant a un temps d'échange préalable avec un membre de SUXECO (par téléphone, visio ou physique), afin de valider que les motivations et attentes de chacun sont cohérentes avec les modes de fonctionnement et les objectifs proposés par SUXECO.

Après cette première étape, les personnes pour lesquelles la candidature est validée et qui elles-mêmes souhaitent devenir membre, l'adhésion vaut engagement à respecter la charte SUXECO.

La liste des membres est consultable sur le site [suxeco.fr](http://suxeco.fr) : l'objectif est de les rendre visibles et permet également de s'assurer de leur statut effectif de membre.

Mais comme personne n'est infallible, en cas de non-respect de la charte, autrement dit de comportement inapproprié, qui est constaté ou remonté, un entretien est mené par le comité d'animation avec les personnes concernées. Si le non-respect de la charte est avéré, la sanction se traduit par l'exclusion et le déréférencement immédiat de la liste des membres.

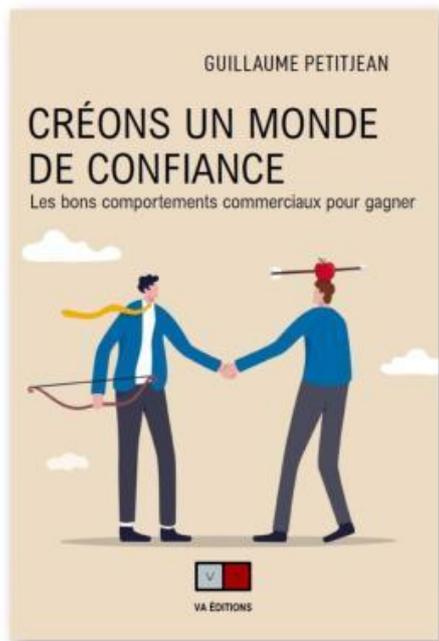
Pour prévenir ce type de situation, nous encourageons le développement de la cooptation par les membres, car c'est bien dans l'intérêt de tous de développer une communauté qui partage les mêmes valeurs et objectifs.

---

# Les dernières actualités

## « Créons un monde de confiance »

### Les bons comportements commerciaux pour gagner



L'idée est de rompre avec la vision fataliste du business, qui consiste à penser que « les affaires sont les affaires », sous-entendu, il n'y a pas de place pour les valeurs humaines. Loin de présenter une vision idéaliste et utopiste, ce livre ne cherche pas à convaincre les gens d'être honnêtes, mais propose à ceux qui portent ces valeurs, d'en faire une force commerciale assumée.

A travers une forme de philosophie opérationnelle, le lien est fait entre théorie et pratiques concrètes, afin d'apporter à chacun, que l'on soit consommateur ou professionnel, un éclairage nouveau sur les pratiques commerciales.

L'ambition est de montrer qu'en partant du prisme commercial, il est possible de rayonner sur l'ensemble de la société et de redonner au plus grand nombre confiance en l'avenir.

**Car si nous souhaitons préparer et transmettre un monde sain à nos enfants, nous devons être conscients que nos relations et comportements commerciaux d'aujourd'hui, influencent le monde de demain.**

L'objectif est que ce livre aide de nombreuses personnes dans leur quotidien, car il s'adresse à tous, professionnels et consommateurs.

Espérons également qu'il donne envie à de nombreux professionnels de se fédérer pour développer une communauté fortement ancrée dans les valeurs, afin de développer de véritables performances dans la durée, pour le bien de tous !

Le livre est disponible en librairie, sur internet ou sur le site de VA Editions : [en cliquant ici](#)

---

## Ils témoignent :

### Thierry WATELET

Animateur de conférence - Conférencier  
- Formateur - Auteur

Les commerciaux souvent possèdent l'enthousiasme et la perfection des mots. Avec Guillaume Petitjean vous en percevez d'abord la profondeur, le sens, la sincérité. A la technique de ses confrères, il ajoute un cheminement lumineux qui renforce la conviction que le commercial n'est pas là pour "vendre", mais pour faciliter la vie de l'autre par la vente. Cette perspective est fondamentale. Il est réconfortant de constater que les méthodes de Guillaume Petitjean que j'ai pu expérimenter donnent des résultats meilleurs et plus assurés que les stratégies commerciales classiques basées sur les argumentaires musclés.

### Catherine JACQUET

Project Director Leadership,  
Management & CSR at Cegos

Guillaume a une approche très différente du métier avec une vision RSE originale et construite qui répond parfaitement aux mutations en cours dans les entreprises. Un excellent intervenant à la fois profondément humaniste et efficacement pragmatique.

### Pascal SEGUIN

Directeur développement et relation  
Entreprises MEDEF CÔTE-D'OR

Homme de convictions, visionnaire, il crée SUXECO, dont la portée est et sera l'étendard des entreprises qui partagent ces valeurs d'honnêteté, de respect et de loyauté. Rencontrez-le, vous grandirez !

### Morgan PARFITT-DAVID

Fondateur de PREDICTA FOOTBALL &  
Directeur d'ANALYTICA

En tant que professionnel de la fonction commerciale, Guillaume Petitjean propose de dépolvériser cette activité et de lui redonner ses lettres de noblesse autour de valeurs trop souvent oubliées que sont la loyauté, l'honnêteté et le respect. SUXECO s'imposera comme une solution fiable et pertinente pour réunir des entrepreneurs et des entreprises partageant ces valeurs et désirant cultiver et entretenir des relations stables, saines et profitables avec leurs partenaires et leurs clients.

# La charte des engagements SUXECO

*"Ce n'est pas le client qui est roi, c'est la relation qui est reine"*

1. **Nous privilégions toujours l'intérêt de nos clients et prospects.** Nous réfutons le mensonge, la dissimulation ou la manipulation. L'honnêteté dans nos conseils et l'intérêt de nos clients guident notre démarche commerciale.
2. Nous avons une **obligation de conseil** à l'égard de nos clients et prospects. Experts dans notre domaine d'activité, nous avons la responsabilité de les aider à définir leurs véritables besoins et de leur apporter les réponses adaptées. Cette exigence constante assure le **respect de nos clients et prospects** afin de les satisfaire. Nous nous engageons à toujours honorer la déontologie de notre profession et les règles métier attachées à notre activité.
3. A cet effet, nous suivons une **méthode** qui a pour objectif de proposer une **démarche commerciale structurée**, privilégiant l'écoute. Celle-ci permet de mener des entretiens tournés vers les intérêts de nos clients ou prospects, afin de développer des relations basées sur la confiance.
4. Nous sommes fidèles à nos engagements, assumons nos actions et tenons à développer une **relation loyale avec tous nos interlocuteurs**, car nous sommes convaincus que cela favorise la relation humaine, la qualité dans le travail, donc la performance.
5. Nos clients sont nos ambassadeurs, nous veillons à maintenir avec eux une **relation commerciale de qualité**.
6. **L'honnêteté, le respect et la loyauté** guident donc notre vision commerciale.
7. Le positionnement de notre entreprise et de son offre sont toujours **clairement présentés** à nos clients et prospects.
8. Notre philosophie est d'asseoir **notre force sur notre probité**, tout assurant la performance de nos entreprises.
9. Nos **prix sont cohérents** avec notre positionnement, notre niveau d'expertise et de qualité.
10. Nous nous engageons à adopter des méthodes de prospections respectueuses, de qualité et toujours guidées par l'intérêt de nos clients et prospects. Lorsque nous sollicitons un autre membre de SUXECO afin de lui proposer nos produits ou services, nous le faisons car nous avons la **conviction d'être en mesure de lui apporter une réelle valeur ajoutée**, dans un esprit de collaboration motivé par son intérêt.

*En adhérant à SUXECO, nous nous engageons à respecter chacun des points de cette charte, car nous sommes convaincus qu'ils participent à la performance de notre entreprise et de son écosystème, dans l'intérêt de tous : nos clients et prospects, nos collaborateurs et candidats potentiels, nos fournisseurs et confrères. Leur non-respect avéré, conduit à l'exclusion immédiate de SUXECO.*



Le logo SUXECO est mis à la disposition des membres afin de marquer leur engagement.

## Comment rejoindre SUXECO ?

1. Avant tout prenez connaissance de la charte des engagements SUXECO.
2. Si ses principes vous conviennent, afin de fixer un premier temps d'échange pour valider que les motivations et attentes de chacun sont cohérentes avec les modes de fonctionnement et les objectifs proposés par SUXECO, prenez contact avec Guillaume PETITJEAN, selon votre préférence :
  - email : [gp@suxeco.fr](mailto:gp@suxeco.fr)
  - téléphone : 06 16 10 36 10
3. Si à la suite de cet échange la décision est prise de rejoindre SUXECO
  - Vous pouvez effectuer un virement de 1200€TTC : FR76 3000 3007 7300 0206 0688 461
  - Ou un règlement par chèque de 1200€TTC à l'ordre de SUXECO