



## RAPPORT D'ENTREPRISE À MISSION (màj août 2025)



❖ **Entreprise :** 1'Pulser

❖ **Statut d'entreprise à mission obtenu :** Juin 2023

❖ **Période couverte par ce rapport :** Juin 2023 – Décembre 2025

### **Mise à jour Août 2025 suite aux séminaires été 1'Pulser**

Dorénavant 1'Pulser réalise 2 séminaires été, 1 avec l'ensemble du réseau d'agence et 1 avec le centre 1'Pulser.

Document réalisé par le référent « entreprise à mission : Julien BAFOIN



## Table des matières

<b>1. Introduction</b>	<b>3</b>
<b>2. La raison d'être de 1'Pulser</b>	<b>5</b>
◆ L'Humain : bien-être des vendeurs et des acheteurs	5
◆ La Planète : favoriser une commercialisation locale et réduire notre impact	5
◆ Le Profit : assurer une croissance raisonnée et pérenne	5
<b>3. Actions mises en place depuis juin 2023</b>	<b>7</b>
☒ Évolution des objectifs par période	7
📊 Suivi des indicateurs – Période 2023/2024	7
📊 Suivi des indicateurs – Période 2024/2025	8
🎯 Objectifs 2025/2026 et ambitions associées	9
💡 Commentaire détaillé des indicateurs « Entreprise à mission »	10
📌 Action de communication	13
<b>4. Les parties prenantes et la démarche RSE</b>	<b>18</b>
Identification des parties prenantes	18
Modes de dialogue et outils d'information	18
Critères d'évaluation de notre engagement RSE	18
<b>5. Implication locale et sociale</b>	<b>19</b>
<b>6. Perspectives et engagements futurs</b>	<b>22</b>
<b>7. Conclusion</b>	<b>24</b>



## 1. Introduction

Depuis juin 2023, **1'Pulser** s'est engagée en tant qu'**entreprise à mission** pour inscrire son activité dans une dynamique de développement durable. Ce rapport vise à :

- Présenter notre **raison d'être** et les engagements qui en découlent.
- Faire le bilan des **actions mises en place** pour atteindre nos objectifs.
- Exposer notre **relation avec les parties prenantes** dans le cadre de notre démarche RSE.
- Définir les **perspectives d'évolution** et les **engagements futurs** de l'entreprise.

Ce rapport constitue un exercice de transparence et de suivi de nos engagements afin d'assurer un impact positif et durable sur notre écosystème.



## **1'pulser a pour objet social : extrait des statuts**

### **ARTICLE 2 – OBJET SOCIAL**

*La société 1'PULSER contribue à l'épanouissement de l'individu au travail notamment sur les fonctions commerciales et les fonctions dites de développement. Elle contribue également à la pérennité des structures qu'elle accompagne.*

*De par sa vision et ses méthodologies, 1'PULSER crée la commercialisation durable qui s'appuie sur les 3 piliers du développement durable à savoir : l'Humain, la planète, l'économie.*

*Ainsi la société a pour raison d'être :*

*- Impulser une commercialisation durable*

*Ainsi la société se donne pour mission de poursuivre dans le cadre de son activité les objectifs suivants :*

- Participer au bien-être du vendeur et de l'acheteur*
- Contribuer à la Commercialisation locale et à l'utilisation d'outils de commercialisation à faible impact environnemental*
- Promouvoir la Croissance responsable et raisonnée notamment à partir de l'économie circulaire et de l'économie sociale et solidaire.*

*Dans ce sens, la société 1'Pulser incarne l'Économie Sociale et Solidaire notamment en sensibilisant l'ensemble de ses clients à la mise en place de démarches commerciales durables au service du bien-être des personnes, des structures et de la planète.*

*(...)*

*Ainsi les modalités de suivi mises en place sont les suivantes :*

- Désignation d'un référent de mission parmi les salariés de l'entreprise pour suivre l'exécution des missions*
- État semestriel des actions menées visant l'atteinte des objectifs*
- Présentation d'un rapport annuel qui sera joint au dossier de gestion 1'PULSER (bilan)*

*Le référent de mission procède à toute vérification qu'il juge opportune et se fait communiquer tout document nécessaire au suivi de l'exécution de la mission.*



## 2. La raison d'être de 1'Pulser

Notre raison d'être est claire : "**Impulser une commercialisation durable**".

Elle s'articule autour de trois axes fondamentaux :



### ◆ L'Humain : bien-être des vendeurs et des acheteurs

Nous avons à cœur d'améliorer l'expérience d'achat et de vente en garantissant :

- Une posture commerciale éthique, basée sur l'intégrité et la transparence.
- Des vendeurs compétents et bien formés.
- Un processus d'achat fluide et cohérent.

### ◆ La Planète : favoriser une commercialisation locale et réduire notre impact

Nous agissons pour :

- Privilégier un **développement local** avec une implantation raisonnée.
- Optimiser la **gestion des déplacements commerciaux** pour réduire notre empreinte carbone.
- Sélectionner des **outils et supports à faible impact environnemental**.

### ◆ Le Profit : assurer une croissance raisonnée et pérenne

Nous avons choisi un modèle économique aligné avec nos valeurs :

- Adopter des pratiques issues de l'**économie circulaire** et de l'**économie sociale et solidaire (ESS)**.
- Assurer la **pérennité de l'entreprise**, où le profit est une conséquence naturelle de nos actions et non un objectif en soi.



## Récapitulatif des objectifs initiaux :

	<u>Objectif 1</u>	<u>Objectif 2</u>	<u>Objectif 3</u>
<b>Titres</b>	Participer au bien-être du vendeur et de l'acheteur	Contribuer à la Commercialisation locale et l'utilisation d'outils à faible impact environnemental	Promouvoir la Croissance responsable et raisonnée au service de la pérennité des entreprises
<b>Actions CT</b>	RDV experts offerts aux entrepreneurs (1 matinées tous les 2 mois)	Conférence sur la commercialisation durable locale	RDV experts offerts aux entrepreneurs (2 matinées par mois)
<b>Indicateurs</b>	Nombre de RDV expert par an Nombre de personnes formées	Nombre de conférence sur la thématique par an Nombre de plan d'actions "locaux" mis en place	Nombre de RDV expert par an Nombre d'entreprises conseillées
<b>Actions MT et LT</b>	Création d'un "Commercialisation garantissant les intègres du vendeur Label durable" pratiques	Création d'un référenciel pour le calcul de l'impact des actions commerciales	Promotion de la commercialisation dans le secteur de l'ESS Évolution des systèmes de management (Résultats vs actions)
<b>Indicateurs</b>	Nombre d'entreprises labélisées	Nombre d'entreprises utilisant le référenciel	Visibilité média et réseaux sociaux

Afin de renforcer le pilotage de notre démarche « Entreprise à mission », nous avons fait évoluer nos objectifs finaux en les adossant à des indicateurs beaucoup plus précis et quantifiés. Chaque indicateur (RDV expert, formation, conseil, ateliers, conférences, prises de parole, adhésions réseaux) est désormais mesuré par des KPI homogènes :

- Volume d'actions réalisées,
- Taux d'atteinte par rapport aux cibles annuelles,
- Croissance inter-annuelle
- Part de contribution des franchisés.

Cette granularité nous permet de suivre les progrès de manière factuelle, de comparer facilement les performances entre territoires et de déclencher des ajustements rapides lorsque les écarts apparaissent. En systématisant la collecte de données et en automatisant le reporting semestriel, nous transformons ces indicateurs en véritable tableau de bord stratégique, garant d'une gouvernance transparente et d'une amélioration continue alignée sur notre raison d'être : **impulser une commercialisation durable**.



### 3. Actions mises en place depuis juin 2023

#### Évolution des objectifs par période

Cette synthèse illustre la trajectoire de progression de nos ambitions, période après période, et témoigne de notre volonté constante de structurer, étendre et renforcer notre impact.

Indicateurs	2023/24	2024/25	2025/26
Nombre de RDV experts offerts	30	50	60
Nombre de personnes formées	300	350	400
Nombre d'entreprises conseillées	50	50	75
Nombre d'ateliers offerts	4	12	20
Nombre de conférences	2	4	10
Nombre de prises de parole	12	12	18
Adhésions à des réseaux	2	2	3

#### Suivi des indicateurs – Période 2023/2024

Ce tableau présente les résultats obtenus lors de la première année suivant notre engagement en tant qu'entreprise à mission. Il permet d'évaluer l'amorce des actions et leur mise en œuvre concrète sur le terrain.

Indicateurs	Objectifs	Réalisés	Écarts
Nombre de RDV experts offerts	30	37	+23 %
Nombre de personnes formées	300	305	+2 %
Nombre d'entreprises conseillées	50	49	-2 %
Nombre d'ateliers offerts	4	4	0 %
Nombre de conférences	2	3	+50 %
Nombre de prises de parole	12	12	0 %
Adhésions à des réseaux	2	2	0 %



## Suivi des indicateurs - Période 2024/2025

La deuxième période fait apparaître une dynamique d'accélération, portée notamment par l'ancrage territorial des franchisés et la montée en puissance des actions engagées.

Indicateurs	Objectifs	Réalisés	Écarts
Nombre de RDV experts offerts	50	90	+80 %
Nombre de personnes formées	350	360	+3 %
Nombre d'entreprises conseillées	50	70	+40 %
Nombre d'ateliers offerts	12	25	+108 %
Nombre de conférences	4	5	+25 %
Nombre de prises de parole	12	15	+25 %
Adhésions à des réseaux	2	3	+50 %



## ⌚ Objectifs 2025/2026 et ambitions associées

Ce tableau projette les objectifs fixés pour la période à venir, accompagnés d'un court éclairage sur les intentions stratégiques portées par chacun des indicateurs.

Indicateurs	Ambitions 2025/26	Détails
Nombre de RDV experts offerts	60	Poursuivre le maillage territorial grâce à l'implication renforcée des franchisés.
Nombre de personnes formées	400	Former toujours plus d'acteurs à la commercialisation durable avec des contenus enrichis.
Nombre d'entreprises conseillées	75	Accroître l'impact local en accompagnant un plus grand nombre d'entreprises.
Nombre d'ateliers offerts	20	Pérenniser les ateliers comme outil de visibilité et de diffusion des bonnes pratiques.
Nombre de conférences	10	Amplifier notre rayonnement grâce à des formats innovants comme les conférences théâtralisées.
Nombre de prises de parole	18	Structurer une prise de parole régulière via presse et médias spécialisés.
Adhésions à des réseaux	3	Généraliser l'engagement dans des réseaux ESS à l'échelle de toutes les franchises.



## **i Commentaire détaillé des indicateurs « Entreprise à mission »**

### **Rendez-vous d'expert offerts**

Entre juillet 2023 – juin 2024, nous avons dépassé l'objectif initial de **30 RDV** pour en tenir **37 (+23 %)**. L'arrivée de nouvelles agences franchisées a fortement contribué à cette progression : chacune a inscrit les permanences gratuites dans son plan de lancement et les a co-organisées avec des incubateurs, pôles d'entrepreneuriat et communautés de communes locales. Pour 2024/25, cette dynamique se confirme : l'objectif de **50 RDV** est déjà pulvérisé (90 RDV, **+80 %**) grâce au maillage territorial plus dense et à la notoriété grandissante de l'offre « RDV Expert Commercialisation durable ».

### **Personnes formées**

Le nombre de participants à nos programmes progresse de manière régulière : **305 personnes formées en 2023/24** (objectif : 300, **+2 %**) puis **360 en 2024/25** (objectif : 350, **+3 %**). La hausse s'explique d'une part par l'effet de levier des nouvelles franchises, d'autre part par l'intégration systématique de modules sur la **commercialisation locale** et plus globalement sur le **développement commercial durable**, qui répondent à une demande croissante des entreprises et des réseaux d'accompagnement.

### **Entreprises conseillées**

Malgré une légère contre-performance en 2023/24 (49 accompagnements vs 50 prévus, **-2 %**), nous atteignons **70 entreprises conseillées en 2024/25** (objectif : 50, **+40 %**). Cette accélération traduit la montée en puissance des franchisés et la diversification des formats d'appui (diagnostics flash, accompagnements ESS, conseil en sobriété commerciale).

### **Ateliers offerts**

Nos ateliers gratuits connaissent la plus forte progression : **4 réalisés en 2023/24** (objectif atteint), puis **25 ateliers en 2024/25**, soit **+108 %** par rapport à l'objectif de 12. Les franchisés en phase de lancement utilisent ces ateliers comme vecteur de visibilité, ce qui explique cet écart très positif.

### **Conférences sur la commercialisation durable**

Les volumes restent modestes mais en croissance : **3 conférences en 2023/24** (objectif : 2) et **5 en 2024/25** (objectif : 4). Pour 2025/26, nous visons un saut quantitatif (objectif : 10) en nous appuyant sur la nouvelle conférence théâtralisée « **On ne vend bien qu'avec le cœur** », conçue pour toucher un public plus large et renforcer notre position d'expert de la sobriété commerciale.

### **Prises de parole externes**

Nous maintenons un rythme régulier (12 interventions en 2023/24 puis 15 en 2024/25, **+25 %**) principalement via LinkedIn, où nos publications cumulées dépassent systématiquement le millier de vues. Pour la prochaine période, une **véritable stratégie de**



**relations presse** est en préparation afin de diversifier nos canaux et accroître la couverture média.

### **Adhésions à des réseaux en lien avec la mission**

Nos engagements se renforcent : maintien des **2 adhésions** en 2023/24, passage à **3 en 2024/25** (+50 %), notamment auprès de réseaux de l'**économie circulaire**, du **handicap** et de **France Active Savoie**. L'objectif est désormais de **pérenniser ces partenariats** et d'inciter chaque franchise à reproduire la démarche avec les écosystèmes ESS de son territoire.

---



## Synthèse

Période juillet à juin	2023/24			2024/25			2025/26		
	Objectif	Réalisé	Écart	Objectif	Réalisé	Écart	Objectif	Réalisé	Écart
Nombre de RDV experts offerts	30	37	23%	50	90	80%	60		
Nombre de personnes formées	300	305	2%	350	360	3%	400		
Nombre d'entreprises conseillés	50	49	-2%	50	70	40%	75		
Nombre d'ateliers offerts	4	4	0%	12	25	108%	20		
Nombre de conférence sur la thématique durable	2	3	50%	4	5	25%	10		
Nombre de prise de parole sur le sujet	12	12	0%	12	15	25%	18		
Nombre d'adhésions à des réseaux en lien	2	2	0%	2	3	50%	3		

Ces résultats attestent de la montée en puissance de 1'Pulser depuis l'obtention du statut d'entreprise à mission : la contribution des franchisés, l'ancre local avec des partenaires publics/privés et l'innovation pédagogique (conférences théâtralisées, ateliers offerts) constituent les principaux leviers de cette performance. Les ambitions 2025/26 – hausse continue des RDV expert, doublement des conférences, structuration de la communication presse – s'inscrivent dans la poursuite de notre raison d'être : **impulser une commercialisation durable, créatrice de valeur humaine, environnementale et économique.**



## ⌚ Action de communication

➡️ Prise de parole pour renforcer notre mission

Entreprise à Mission					
Reporting Communication					
Mode	Support	Titre	Date	Visibilité	
Réseaux sociaux	LinkedIn	Marie Loones intègre la commercialisation locale dans le développement de ses affaires.	juin-23	389 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	Cela fait maintenant plus de 18ans que 1'Pulser a été créée pour contribuer à une commercialisation plus juste, plus cohérente, plus humaine, plus DURABLE.	juil-23	5082 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	OFFICIEL : OUVERTURE D'UNE NOUVELLE AGENCE 1'Pulser La Roche-sur-Yon	sept-23	2734 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	Fiers de rejoindre la dynamique SoluCir pour promouvoir l'économie circulaire au niveau local !	sept-23	416 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	Chaque année, nous avons à cœur de contribuer sur certains évènements dans notre région	oct-23	384 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	Aujourd'hui, c'est la Saint Valentin	févr-24	1887 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	Se faire prospecter sur LinkedIn, c'est tellement barbant...	avr-24	2127 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	Je tiens vraiment à témoigner ma satisfaction suite au salon SoluCir !	mai-24	2226 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	J-7	mai-24	111 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	JOUR 1/2	mai-24	601 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	Une formation particulièrement cohérente avec les valeurs de 1'Pulser et qui s'inscrit dans les engagements que nous avons sur le volet social	juin-24	275 vues	
Réseaux sociaux	LinkedIn	Un exemple concret de l'économie circulaire dans notre réseau	juin-24	196 vues	
Newsletter partenaire	Salon Décidia	1'Pulser débarque à la CAPITALE !	sept-24	15 000 destinataires	



Newsletter partenaire	Salon Décidia	1'Pulser à nouveau certifiée QUALIOPI !	oct-24	15 000 destinataires
Réseaux sociaux	LinkedIn	Ce matin, c'était atelier avec SoluCir ! Au programme : COMMERCIALISATION LOCALE	oct-24	693 vues
Réseaux sociaux	LinkedIn	Donner du sens et mettre en avant les piliers de la COMMERCIALISATION DURABLE aux futurs managers de demain.	oct-24	136 vues
Réseaux sociaux	LinkedIn	Un label « Vendée, l'essentiel vient du cœur » qui a du sens et qui ancre encore davantage les valeurs de 1'Pulser dans l'Ouest de la France.	oct-24	113 vues
Réseaux sociaux	LinkedIn	ON A BESOIN DE VOUS...	nov-24	3130 vues
Réseaux sociaux	LinkedIn	Ce fut un plaisir pour 1'Pulser d'intervenir sur cet atelier "Entreprise à Mission" !	nov-24	116 vues
Réseaux sociaux	LinkedIn	"L'économie circulaire prend tout son sens quand elle sert l'économie de proximité"	déc-24	1741 vues
Réseaux sociaux	LinkedIn	J'ai 20 ans !	janv-25	5732 vues
Réseaux sociaux	LinkedIn	Quelle soirée et quel plaisir de partager ce moment !	janv-25	690 vues
Relation presse	Éco Savoie Mont-Blanc	1'Pulser développe son réseau	févr-25	8700 exemplaires/s/semaine
Réseaux sociaux	LinkedIn	Aujourd'hui, c'est la Saint Valentin...	févr-25	1527 vues
Réseaux sociaux	LinkedIn	Changer le regard sur le handicap...	févr-25	289 vues
Newsletter partenaire	SoluCir	On ne vend bien qu'avec le cœur ! ❤️	mars-25	
Réseaux sociaux	LinkedIn	L'inclusion, ça se voit autant que ça s'entend	avr-25	3351 vues



## Atelier Conférence :

[www.1pulser.fr](http://www.1pulser.fr) |

Avec 1'Pulser, désormais adoptez la **commercialisation locale !**

Diagram illustrating the 4 steps of local commercialization:

- 1 Déterminer votre zone géographique (Map showing concentric zones: Zone de visibilité, Zone de cohérence, Cœur de zone, Hors zone)
- 2 Façonner un discours « local » (Le pitch local: L'exprimer, Dire pourquoi, Dire à quoi ça sert)
- 3 Construire un plan de commercialisation « local » (Cartoon shopping cart containing: Recherche Google, Réseaux sociaux, Evénements locaux, Partenaires locaux, Médias locaux)
- 4 Savoir dire « NON » là-bas pour pouvoir dire « OUI » ici (Map of France with a location marker labeled 'Acheteur ICI')

1Pulser  
Développement commercial durable  
Envie d'être challengé ? Contactez [Julien](mailto:julien@1pulser.fr) | 06 32 14 59 81

Julien BAFOIN  
Consultant/formateur  
1'Pulser

Contact information:  
 06 32 14 59 81  
[j.bafoin@1pulser.fr](mailto:j.bafoin@1pulser.fr)  
[www.1pulser.fr](http://www.1pulser.fr)

Process steps:  
 Persuader  
 Rencontrer  
 Aider/nous aider  
 Découvrir  
 Négocier  
 Co-construire  
 Vendre  
 Laisser acheter  
 Conclure  
 Se revoir



## Les RDV d'expert :

### Les " RDV Expert " Commercialisation durable - Julien BAFOIN - 1'pulser

RDV EXPERT

des entreprises

Julien  
BAFOIN

1Pulser<sup>®</sup>  
Développement commercial durable

Proposé par 1'Pulser

Retrouvez gratuitement un expert en RDV personnalisé : permanences offertes de 45 minutes destinées aux entreprises de Coeur de Savoie !

> **RDV Expert commercialisation avec Julien BAFOIN**, consultant formateur en développement commercial durable chez 1PULSER

"45 minutes pour vous permettre d'impulser une commercialisation qui correspond à votre offre, à votre marché et à vous ! (prospection, stratégie commerciale, LinkedIn, entretien commercial...)"



## LES EXPERTS

GÉNÉRAL

**LES EXPERTS EN RÉSIDENCE // 1ER FÉVRIER**

**RETROUVEZ NOTRE TEAM D'EXPERTS EN RÉSIDENCE**

Prochaine permanence : Jeudi 1er février à l'Incubateur Savoie Technolac, 9h-12h pour les rdv individuels d'1h/rdv, rdv gratuits

Salle Licorne, 3e étage du Pôle Entrepreneuriat – 19 boulevard Mer Caspienne – Bourget-du-Lac

### AVEC NOS EXPERTS PARTENAIRES :

💡 Des rdv individuels avec l'un de nos experts partenaires. Vous avez une matinée dédiée pour rencontrer plusieurs experts dans un même lieu, et échanger avec les autres startuppeurs !

#### Les experts partenaires du 1er février 2024 :

**1'PULSER** - **Commercialisation**  
Optimisez votre approche commerciale

👉 Prenez rendez-vous : Fabien Rossiaud

**INSTITUT ARTS ET MÉTIERS DE CHAMBERY** - **Eco-conception**

Intégrez l'éco-conception dans votre projet ou développez un projet dédié

👉 Prenez rendez-vous : Alain Cornier

**SOLUCIR** - **Economie circulaire en Savoie Mont-Blanc**

Porteur d'une solution circulaire ? Cherchez des connexions dans le réseau, améliorez la circularité, posez vos questions.

👉 Prenez rendez-vous : Audrey Arnaud



## 4. Les parties prenantes et la démarche RSE

### Identification des parties prenantes

Dans le cadre de notre démarche RSE, nous avons identifié et structuré nos relations avec les parties prenantes suivantes :

- **Clients** : Particuliers et professionnels qui achètent nos services.
- **Employés** : Collaborateurs internes, force de vente et encadrement.
- **Fournisseurs et partenaires** : Entreprises locales et acteurs de l'ESS.
- **Investisseurs et actionnaires** : Parties prenantes impliquées dans la pérennité financière.
- **Communautés locales et environnement** : Impact direct et indirect de notre activité sur notre territoire.

### Modes de dialogue et outils d'information

Nous avons mis en place divers **moyens de communication** pour assurer un dialogue fluide avec nos parties prenantes :

Partie prenante	Mode de dialogue
Clients	Enquêtes de satisfaction, service client dédié
Employés	Réunions mensuelles, formations internes
Fournisseurs	Appels réguliers, contractualisation responsable
Investisseurs	Rapports de suivi, réunions annuelles
Communautés locales	Partenariats, événements locaux

### Critères d'évaluation de notre engagement RSE

Nous mesurons notre engagement à travers plusieurs critères :

- |   |   |
|---|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> <b>Qualité des prestations</b> et satisfaction client.      | <input checked="" type="checkbox"/> <b>Gouvernance transparente</b> et éthique des affaires.  |
| <input checked="" type="checkbox"/> <b>Bien-être des employés</b> et qualité de vie au travail. | <input checked="" type="checkbox"/> <b>Performance économique</b> alignée avec notre mission. |
| <input checked="" type="checkbox"/> <b>Impact environnemental</b> de nos actions commerciales.  |   |



## 5. Implication locale et sociale

Post LinkedIn croisés avec notre partenaire et client isérois :

**A propos**

**Le GETH, un groupement d'employeurs engagés pour l'inclusion des personnes handicapées depuis 15 ans !**

Inscrit dans le champ de l'économie sociale et solidaire, le GETH agit en Isère, dans le Rhône et départements limitrophes pour favoriser l'emploi des personnes en situation de handicap. Le GETH recrute et met à disposition des salariés en situation de handicap au cœur de ses entreprises adhérentes, avec un accompagnement qui tient compte des besoins de chacun. Ainsi, par sa forme originale et son action de proximité, le GETH contribue à l'inclusion des personnes handicapées en emploi.

 GETH Le Groupement d'Employeurs Travailleurs Han...  
1295 abonnés  
1 sem. • ④

[Portrait d'adhérent]

💡 Soucieux des enjeux sociétaux actuels et des organisations, notre adhérent **1Pulser** a fait le choix d'orienter ses formations commerciales autour de la RSE, depuis 2005.

✓ Comment ? En proposant des conseils et des formations en développement commercial pour accompagner les structures dans une performance commerciale cohérente, locale et durable.

✚ En 2023, 1Pulser est également devenu Entreprise à mission. Leur leitmotiv : commercialisons avec plaisir !

👉 Au GETH, en tant que structure de l'ESS, c'est cette vision différente de la commercialisation qui nous a captivés. L'équipe a été accompagnée par **Julien BAFOIN** sur plusieurs séances pour améliorer le développement de nos services.

🎯 Objectif : être véritablement au service de nos clients, être aligné avec notre vision et nos valeurs, et pouvoir prospecter avec plaisir.

💡 Récemment, 1Pulser a renouvelé sa certification Qualiopi pour ses actions de formation et qui donne du sens au partenariat établi avec le GETH. 1Pulser est adhérent du GETH depuis 2024 et nous sommes ravis de les compter au sein de notre réseau !

👉 Vous souhaitez impulser une démarche commerciale durable en cohérence avec vos valeurs ? Contactez l'équipe de 1Pulser : <https://1pulser.fr/>

**PORTRAIT D'ADHÉRENT : 1PULSER**

**« Notre raison d'être : Impulser une démarche commerciale durable ! »**

  


Vous et 23 autres personnes 2 commentaires · 1 publication

J'adore Commenter Republier Envoyer

 1Pulser 1617 abonnés  
1 sem. • ④

Changer le regard sur le handicap... 🌟

Nous sommes heureux de vous présenter notre partenaire, le **GETH Le Groupement d'Employeurs Travailleurs Handicapés** 🌟

Le GETH et ses entreprises adhérentes participent conjointement à donner un nouvel élan aux possibilités d'intégration de personnes en situation de handicap dans le monde du travail. 🌟

💡 Pourquoi sommes-nous partenaire ?

C'est l'opportunité d'avoir une prise en charge inclusive des personnes en situation de Handicap lors de nos formations. 🌟

+ Cela nous permet, notamment, de répondre à nos obligations qualité dans le cadre de notre certification #Qualiopi. 🌟

💡 Mais au fait, c'est quoi le GETH ?

Inscrit dans le champ de l'ESS, Le GETH (Groupement d'Employeurs Travailleurs Handicapés) est un groupement engagé pour l'inclusion des personnes handicapées depuis plus de 15 ans ! 🌟

💡 À quoi sert le GETH ?

➤ Aux bénéficiaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH), il facilite l'accès à l'emploi en proposant des opportunités adaptées et un accompagnement sécurisé.

➤ Aux employeurs, il simplifie le recrutement de talents en situation de handicap en proposant des solutions flexibles et un suivi sur-mesure.

💡 Comment ça marche ?

Le GETH recrute et met à disposition des salariés en situation de handicap au cœur de ses entreprises adhérentes, contribuant ainsi à l'égalité des chances tout en répondant aux besoins en compétences du marché de l'emploi. ✓

Vous aussi, vous souhaitez un partenariat qui a du sens ? 🌟

Contactez le **GETH Le Groupement d'Employeurs Travailleurs Handicapés** ! 🌟

#partenaires #handicap #formation #accompagnement #commercialisonsave

**1Pulser<sup>®</sup>** Développement commercial durable ➤ **GETH**

« Changer le regard sur le Handicap... »

**PARTENARIAT**



www.1pulser.fr 

8 1 commentaire · 1 république

Réactions



Tracer J'aime Commenter Republier

Commenter en tant que 1Pulser... 

Les plus pertinents ▾

 GETH Le Groupement d'Employeurs Travailleurs ... (modifié) 1 sem. ...  
1295 abonnés

Le GETH est ravie de vous compter parmi ses adhérents engagés ! Nous avons tous un rôle à jouer quelque soit nos activités. Développement et inclusion peuvent aller de pairs et vous le démontrez bien ! 🌟

J'aime · 1 | Répondre



## Renouvellement de notre adhésion au réseau :



**Julien BAFOIN** • Vous

Consultant Formateur en développement commercial chez 1PULSER 🌎...

[Voir mes services](#)

1 mois •

...

👉 Nous sommes ravis de renouveler notre adhésion au réseau **SoluCir** ! 👉  
Chez **1Pulser**, nous accompagnons les entreprises dans leur transformation commerciale en alliant performance et durabilité. 🌱

Rejoindre SoluCir, un réseau d'acteurs engagés pour promouvoir l'économie circulaire en Savoie Mont-Blanc, s'inscrit pleinement dans notre mission : **créer des connexions durables entre les entreprises et leurs clients tout en adoptant des pratiques responsables.** 🌱

Ensemble, avec les 250 membres du réseau, nous œuvrons pour favoriser des solutions locales innovantes et pour ancrer l'économie circulaire comme un modèle économique référence.

Rejoignez cette aventure et engagez-vous pour transformer les modèles économiques.

💡 Ensemble, faisons avancer l'économie circulaire, une idée à la fois. 💪

#1Pulser #solucir #economiecirculaire #commercialisationdurable



Rejoindre l'association SoluCir - Solucir

[solucir.org](http://solucir.org)

Sonia THOLEN et 17 autres personnes

1 commentaire



## Qualité 1'Pulser

### Formation commerciale chez 1'Pulser ?

#### Avis de satisfaction clients

Animation des formations

★★★★★★★★★★★ 9,6

Contenu des formations

★★★★★★★★★★★ 8,9

Organisation et logistique

★★★★★★★★★★★ 8,7

*Taux de satisfaction calculé sur 360 participants ayant suivi les formations 1'Pulser au cours de l'année 2024.*



## 6. Perspectives et engagements futurs

Nos ambitions pour les mois à venir :

- Améliorer nos indicateurs de performance RSE** (formation, satisfaction client, réduction d'empreinte carbone...).
- Renforcer nos actions en faveur de la commercialisation locale** avec de nouveaux partenariats.
- Pérenniser notre modèle économique** en intégrant davantage les principes de l'ESS.
- Évaluer et ajuster régulièrement notre mission** grâce aux retours de nos parties prenantes.
- Intégrer notre réseau d'agence de franchisés** pour démultiplier notre impact.

### LE CENTRE 1'PULSER



**1Pulser<sup>®</sup>**  
Développement commercial durable

 Une équipe opérationnelle au service du développement. 



**Fabien ROSSIAUD**  
Responsable développement réseau



**Julien BAFOIN**  
Chargé d'accompagnement et référent Qualité



**Dominique VERT**  
Assistante de direction et référente Qualiopi



**Pierrick TEPPET**  
Charge de communication et projet digital

### LE RÉSEAU D'AGENCES 1'PULSER

Agence Chambéry (73)



Julien BAFOIN | Fabien ROSSIAUD  
Consultant/Formateur

Agence Annecy (74)



Sonia THOLEN  
Consultante/Formatrice

Agence Clermont-Fd / Vichy (63-03)



Fabrice TOURNADRE  
Consultant/Formateur

Agence La Roche-sur-Yon (85)



Jérôme TOGNINI  
Consultant/Formateur

Agence Évry (91)



Kamel NOURINE  
Consultant/Formateur

Savoie Technolac • 48 Avenue du Lac du Bourget  
Le Square • Bâtiment le Nordet • BP 40360 • 73372 Le Bourget-du-Lac Cedex  
Tél. +33 (0)4 79 33 13 04 • E-mail : [info@1pulser.fr](mailto:info@1pulser.fr)

 [www.1pulser.fr](http://www.1pulser.fr)  
  

1'PULSER SARL au capital de 8000 euros - RCS Chambéry 480 546 753 - Siret 480 546 753 00033 - TVA Intracommunautaire FR 81 480 546 753 - APE 7022Z



## 31 Prochaines étapes :

- Lancement de la **conférence** : « **On ne vend bien qu'avec le cœur** » avec les 7 essentiels de la sobriété commerciale.

**CONFÉRENCE THÉÂTRALISÉE**  
« On ne vend bien qu'avec le cœur ! »

Simple, Perturant, Dynamique, Humain, Utile, Relation client, Sincère, Authentique, Inspirant

1Pulser<sup>®</sup> Créeur de la commercialisation durable

**Le pitch**

La conférence théâtralisée « On ne vend bien qu'avec le cœur » est une représentation qui permet de découvrir les principes de la commercialisation durable à travers une interaction captivante entre Fabien et sa petite voix intérieure, Fabi.

Le spectacle dévoile les sept essentiels à retenir pour une approche de la relation client authentique et durable.

Le rythme dynamique de la conférence associe des pauses scéniques parfois politiques, parfois comiques. La relation entre Fabien et sa petite voix intérieure, Fabi, est non seulement divertissante, mais elle sert également de miroir introspectif, invitant chaque spectateur à réfléchir sur ses propres pratiques et valeurs.

Plus qu'une simple conférence, cette expérience enrichissante allie humour, émotion et enseignement.

« On ne vend bien qu'avec le cœur ! » se révèle être un moment inspirant et pédagogique, laissant une empreinte durable dans l'esprit et le cœur de son audience.

**La conférence**

Durée d'intervention 45 minutes	15 minutes de questions/réponses
Durée de préparation A définir en fonction de la salle (montage, démontage et ajustements)	
Frais de déplacement Frais réels pour 2 personnes	
Budget À partir de 3 000 €HT	
Option Adaptation du contenu à l'organisateur	

**L'intervenant**

Fabien BOSSALDI

- Créateur de la commercialisation durable
- Fondateur de 1Pulser
- Consultant/formateur en commercialisation

“Et si suffisait que les gens achètent pour que ça se vend ! Il s'agit d'inverser l'approche standard de la vente, je propose une approche de vente basée sur des conditions de vente, un nouvel écosystème, la commercialisation durable !”

**Les objectifs de la conférence**

“Au service de la RSE et pour la QVCT !”

Pour une relation client cohérente et durable !

**En pratique**

La conférence s'adresse à qui ?  
Pour qui ?  
Toutes les personnes en lien, ou pas, avec la relation client !

Pour les organisateurs  
Entreprises, Chambres consulaires, Syndicats, Fédérations, Associations, Clubs et réseaux d'entrepreneurs, Co-working, Tiers-lieu, Collectivités, incubateurs, Accélérateurs, Clusters, etc.

Dans le cadre de quels événements ?  
Séminaire, Soirée d'entreprise, Convention, Assemblée Générale, Salons et congrès, Animation de réseaux d'entrepreneurs, Anniversaire, Journée corporate, Team building et cohésion d'équipe, Lancement de produit, Fête de fin d'année, Atelier business, etc.

Et concernant la logistique ?  
Idéalement, une salle équipée de :

- Places assises
- Ecran
- Régie son
- Régie lumière

La règle son et lumière pourra être fournie par 1Pulser.

**Notre raison d'être**

Depuis 2023, 1Pulser est une entreprise à mission, avec comme raison d'être :

**Impulser une commercialisation durable dans les structures !**

Pour mieux servir ses clients, 1Pulser est un réseau d'agences de proximité.

Centre 1Pulser (siège)  
Savoie Technolac  
48 Avenue du Lac du Bourget  
Bâtiment le Nordet  
BP 40360  
73372 Le Bourget-du-Lac Cedex

www.1pulser.fr | 04 79 33 13 04

1Pulser<sup>®</sup> Créeur de la commercialisation durable

- Création d'un diagnostic de sobriété commerciale
  - Mise à disposition sur le site web



## 7. Conclusion

Depuis notre passage au statut d'entreprise à mission en juin 2023, nous avons avancé de manière significative sur notre raison d'être : **impulser une commercialisation durable.**

Ce rapport témoigne de nos efforts et de notre engagement à construire un modèle économique plus responsable et éthique.

Nous continuerons à **adapter et renforcer nos actions** pour répondre aux défis de demain, avec la conviction que la performance économique peut être alignée avec un impact social et environnemental positif.

↗ **1'Pulser, engagée pour une commercialisation durable.**



Persuader  
Rencontrer  
Argumenter  
Découvrir  
Négocier  
Co-construire  
Vendre  
Laisser acheter  
Conclure  
Se revoir



1'Pulser Chambéry  
Savoie Technolac  
48 Avenue du Lac du Bourget  
Le Square • Bâtiment le Nordet  
BP 40360  
73372 Le Bourget-du-Lac Cedex

Commercialisons avec plaisir



**1'Pulser<sup>®</sup>**  
Développement commercial durable

www.1pulser.fr  
+33 (0)4 79 33 13 04  
info@1pulser.fr