

Vincent Blanc, Yens

Né le 24 mars 1967 à Lausanne. Etude d'ingénieur et brevet fédéral de marketing.

Après ses études, Vincent Blanc débute sa carrière comme assistant en marketing dans un groupe suisse de grandes surfaces, puis est promu chef de vente à l'âge de 24 ans. A la suite de son brevet, deux ans plus tard, il quitte cette société et ouvre son bureau de formation et de conseil en entreprise. Il est aujourd'hui connu pour son expertise dans le secteur de la santé et du climat social.

Directeur de Ismat.ch (Institut pour la santé et le management)
Courriel : v.blanc@ismat.ch

Pourquoi êtes-vous devenu un formateur indépendant ?

Engagé dans une grande entreprise de 2000 employés comme premier emploi, j'ai eu la chance de me voir confier des missions importantes et de gravir rapidement les échelons pour accéder, à peine quatre ans plus tard, à un poste de dirigeant. A cette époque, je formais des collaborateurs quelques journées par année. La perspective de poursuivre dans cette entreprise était certes réjouissante, mais mon esprit résolument indépendant me fit faire le saut. Je quittai donc un poste confortable et décidai d'ouvrir un bureau de conseil ! Je ressentais un grand besoin de toucher à d'autres secteurs et la formation m'offrait une perspective qui me satisfaisait tant au niveau des relations et du soutien que l'on peut offrir qu'au niveau intellectuel à travers l'élaboration de programmes répondant aux préoccupations des clients.

Dans quels domaines ?

A cette époque, j'intervenais pour la préparation des brevets fédéraux en marketing. En fait, ce fut un véritable défi au vu de la complexité des sujets et des objectifs de réussite aux examens que nous devons atteindre avec nos participants.

Plus tard, j'ai spécialisé mes interventions dans les domaines de la gestion de carrière, puis du management et finalement dans les questions ayant rapport avec le climat social et la santé en entreprise. En fait, le marketing est resté présent dans chacune de mes interventions, de par l'aspect « client fournisseur » que requiert la formation d'adulte et par le souci de répondre aux besoins.

Comment arrivez-vous à obtenir des mandats ?

Etonnement, je n'ai jamais cherché à obtenir des mandats ! Les clients me contactent et les séminaires sont certainement le meilleur moyen d'obtenir d'autres contrats. Actuellement, les cycles de conférences, la radio et certaines émissions télévisées où je suis brièvement intervenu semblent avoir des retombées sur l'apport de nouveaux mandats.

Quels sont, selon vous, les avantages et les désavantages de ce statut ?

Après quinze années d'indépendance comme formateur consultant, je ne garde que de bons souvenirs et aucun inconvénient ! Je suis si proche de mes clients qu'il me semble parfois faire partie de leur équipe... En ce qui me concerne, les avantages sont nombreux, mais le principal est réellement d'être apprécié comme spécialiste dans mon domaine. Il est vrai que c'est une vocation, raison pour laquelle je ne compte pas mes heures.

En dehors de cela, le statut d'indépendant offre les avantages d'être soumis à un minimum d'exigences administratives et fiscales. Néanmoins, les indépendants vivent les risques d'une prévoyance inexistante s'ils ne la constituent pas eux-mêmes et de ne pas obtenir d'indemnités de chômage en cas d'arrêt d'activité. Il faut donc être plus fourmi que cigale. ■



Anzeige

Finden Sie Weiterbildungskurse unter: www.alice.ch

Publizieren Sie Kurse unter: www.alisearch.ch

Einstieg zum Aufstieg!

Informationen zur Weiterbildungsdatenbank
«AliSearch» unter: urs.hammer@alice.ch

SVE
FSE

Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning