

Compte rendu — Réunion CAP 43 09/07/26

Date : 9 juillet 2026

Lieu : Cave Stéphane – Brives-Charensac

Vie du réseau

Soirée de fin de saison

Le bureau a fait un point sur l'organisation de la soirée de fin de saison prévue le vendredi 24 juillet.

Plusieurs lieux et formats sont encore à l'étude afin de permettre d'accueillir les membres ainsi que leurs conjoints et enfants dans un cadre convivial. Les membres sont invités à répondre rapidement au sondage afin de faciliter l'organisation.

Il a été proposé la ferme du bien-être, la pause cosy à Chaspusac, le karting. Nous restons ouverts aux propositions mais rappelons l'urgence qu'une décision se prenne rapidement mais avant tout il nous faut le nombre exact de participants.

Challenge de la Forme

Les membres présents ont été félicités pour leur victoire lors du Challenge de la Forme.

L'équipe CAP 43 remporte cette édition ainsi qu'un chèque de 500 €, confirmant une nouvelle fois la belle dynamique du réseau.

Les participants ont insisté sur la bonne humeur, la convivialité du moment. Il a été rappelé que le titre sera remis en jeu l'année prochaine et que Cap'43 sera bien entendu présent pour le défendre.

Déjeuners d'affaires

Les déjeuners en petits groupes se poursuivent avec succès.

Le principe sera reconduit à partir de septembre avec une nouvelle répartition des groupes afin de favoriser de nouvelles rencontres entre les membres.

Il a été noté que le groupe de manu n'a pas réalisé le sien et qu'il devra se tenir en septembre. Benjamin procédera au tirage au sort pour composer les nouveaux groupes et les mois des prochains déjeuners.

Vie du club

- Une place supplémentaire se libère suite au départ de Jérôme Loubarèche. Il a toutefois été convié à notre événement du 24 juillet. Son départ relève d'un surcroît de travail ne lui permettant pas d'être assez disponible pour le réseau.

- Les membres sont invités à continuer à proposer des chefs d'entreprise susceptibles de rejoindre le réseau.
 - Le bureau rappelle l'importance de répondre rapidement aux invitations afin de faciliter l'organisation des événements.
-

Présentation d'un invité

Les membres ont accueilli **Renaud Malouet**, récemment installé à la tête de l'agence Thelem Assurances du Puy-en-Velay.

Fort de plus de vingt ans d'expérience dans l'assurance et le management commercial, il souhaite aujourd'hui développer principalement une clientèle de professionnels, artisans, commerçants, TPE et professions libérales. Actuellement sa clientèle est représentée qu'à 20% par les professionnels.

Il a présenté le positionnement de son agence, centré sur :

- la proximité,
- le suivi personnalisé des dossiers,
- l'accompagnement des sinistres directement par l'agence,
- une relation de confiance sur le long terme.

À l'issue de cette première participation, Renaud a confirmé son souhait de poursuivre sa découverte du réseau dans la perspective d'une future candidature.

Tour de table : "Quel est votre client idéal ?"

Le président a proposé un échange autour d'une question simple :

"Quel est votre client idéal ?"

Au fil des échanges, une idée forte s'est imposée.

Quel que soit le métier représenté, le client idéal n'est pas forcément celui qui dépense le plus, mais celui avec lequel une véritable relation peut se construire.

Les membres ont fait ressortir plusieurs caractéristiques communes :

La confiance : c'est le mot qui est revenu le plus souvent. Le client idéal est celui qui fait confiance à l'expertise du professionnel, accepte les conseils donnés et laisse chacun exercer pleinement son métier.

La fidélité : au-delà d'une vente ponctuelle, chacun recherche une relation durable. Un client fidèle revient naturellement lorsqu'un nouveau besoin apparaît et devient progressivement un partenaire de confiance.

La recommandation : pour beaucoup, le meilleur client est celui qui devient ambassadeur de l'entreprise. Les recommandations spontanées restent aujourd'hui la source de développement la plus qualitative.

Des valeurs partagées : plusieurs membres ont insisté sur l'importance de travailler avec des personnes partageant les mêmes valeurs :

- respect mutuel,
- transparence,
- loyauté,
- honnêteté,
- qualité du travail.

La qualité avant le prix : nombreux sont ceux qui ont souligné préférer des clients sensibles à la qualité de la prestation plutôt qu'à la seule comparaison tarifaire. La capacité à reconnaître une expertise permet de construire des relations plus sereines et plus durables.

Le plaisir de travailler ensemble : enfin, plusieurs témoignages ont rappelé qu'un bon client est aussi celui avec lequel les échanges sont agréables.

Lorsque la relation humaine est de qualité, le travail devient plus simple, les projets avancent plus facilement et chacun y trouve davantage de satisfaction.

Conclusion

Cette réunion a permis de préparer les prochains rendez-vous du réseau tout en ouvrant un échange particulièrement riche autour de la relation client.

Au-delà des métiers très différents représentés au sein de CAP 43, un même constat s'est dégagé : les plus belles collaborations reposent avant tout sur la confiance, la fidélité, la recommandation et le plaisir de travailler ensemble. A l'image du réseau, chacun a mis en avant l'humain.

Suite à ce partage, nous avons dégusté un très bon rosé et des crudités/ salades... très appréciables avec ces chaleurs