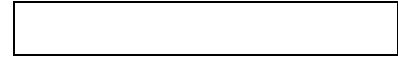




CONNIVENCE ACADEMY



# LIVRET D'ACCUEIL DES STAGIAIRES

## CONNIVENCE Academy

30, Boulevard Louis Blanc

87000 Limoges

[contact@connivence.net](mailto:contact@connivence.net)

[www.connivence.net](http://www.connivence.net)

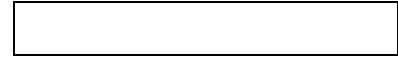
Tel : 06 87 87 08 48

Maison fondée en 1995

L'amour d'une vie...



CONNIVENCE ACADEMY



# LIVRET D'ACCUEIL DES STAGIAIRES

## **CONNIVENCE Academy**

3, Cours Georges Clémenceau

33000 Bordeaux

[contact@connivence.net](mailto:contact@connivence.net)

[www.connivence.net](http://www.connivence.net)

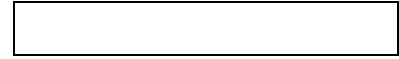
Tel : 06 87 87 08 48

Maison fondée en 1995

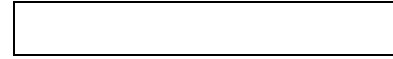
L'amour d'une vie...



CONNIVENCE ACADEMY



**NOUVEAU VISUEL « JAPONISANT »**



## LES DEUX FONDATEURS

### STEPHANE

**INSERER PHOTOS**

La coiffure est pour moi une vocation qui vient de loin.

Ce métier, je ne l'avais pourtant pas choisi car alors, il était surtout destiné à ceux qui étaient plus ou moins en échec scolaire.

Mais ce métier m'avait choisi. Une vocation s'enracine toujours dans un terreau : à ma mère, je dois mon désir d'apprendre et celui d'être formateur ; je ne suis pas certain de vouloir savoir à qui je dois mon esprit d'entreprise. Des rencontres exceptionnelles y ont contribué, parmi elles, il y a eu Jacques qui a ouvert les vannes de mon passé et éclairé mon avenir ; puis, Romain qui est devenu mon plus fidèle compagnon de route : un génie de la coiffure, du management, un magicien du Beau.

Cette complicité, cette complémentarité ont un nom : CONNIVENCE.

Notre vision de la coiffure s'inscrit hors des diktats de la mode, du « prêt-à-porter ».

Vous aider à vous révéler, à cheminer en vous parfois jusqu'à l'enfant enfoui, contribuer à développer vitalité, créativité, épanouissement, c'est notre façon de partager avec vous votre vécu, notre expérience, et de vous remercier.

### ROMAIN

La coiffure est née d'une révélation en vivant l'expérience de modèle pour un examen. Je n'avais que treize ou quatorze ans, l'âge de toutes les curiosités, de toutes les recherches.

Un enseignant, maîtres des vitraux, reconnu au Japon, a su m'insuffler le goût de l'Art. Travaillant le fusain, l'encre de Chine, la mine de plomb, mes préférences s'orientaient vers

le côté « dark » car le rouge, le bleu, le jaune ne coloraient pas ma vie alors...

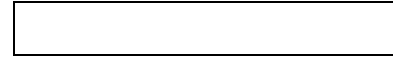
Mes mains parlaient plus que moi-même. Dix ans d'une vie professionnelle factice : promesse, paillettes et solitude du métier dans un groupe.

Enfin la Rencontre. Dans la peau d'un seul, un formateur, un chef d'entreprise, un homme, la rencontre d'une vie : Stéphane.

Une aventure s'est ouverte, humaine, technique, artistique comme si enfin les constellations s'étaient alignées.

À moi de vous accompagner et de faire briller votre regard.

À moi de partager tout ce que j'ai reçu.



## Nos valeurs fondamentales

Tout être humain adhère à une image de marque en fonction de ses goûts, de ses envies et de sa position sociale. Cette attraction s'effectue en fonction de l'image diffusée. L'image est la représentation d'un style de décoration, de services, de produits, d'un degré de qualité etc... Ces différents points se construisent en fonction de repères communs appelés « valeurs fondamentales » et doivent strictement en être représentatifs.

### ❖ Intégrité

- Soi : Apprendre à s'aimer tel que l'on est (se faire exister dans sa pleine et entière personnalité). Soigner sa tenue vestimentaire, sa coiffure, son langage, son comportement général,
- Collègues, subordonnés, supérieurs : Accepter les règles communes et s'y soumettre. Exprimer ses opinions avec une franchise absolue tout en respectant l'autre,
- Clientèle : Accueillir en soi chaque personne telle qu'elle est, sans aucun jugement ou à priori. Apprendre à gérer la distance nécessaire auprès de chaque client,
- Cheveux : Se soumettre au naturel de chaque chevelure en protégeant sa qualité. Accepter la nature des cheveux tels qu'ils sont sans chercher à les comparer ou tenter de les classer qualitativement.

### ❖ Compétence

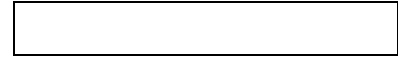
- Apprendre précisément les fondamentaux techniques et commerciaux,
- Développer son attention par une observation et une écoute passivement actives,
- Ouvrir sa curiosité vers le travail de ses collègues, observer la réalité du salon, se nourrir,
- Conseiller la clientèle pour ouvrir les possibilités d'un suivi beauté, donner l'envie de s'occuper de soi.

### ❖ Partage

- Accepter la critique « constructive »
- Communiquer ses idées neuves,
- Tester celles des autres,
- Ressentir les besoins des clients,
- Exécuter une action juste, en parfait accord avec ses sentiments et les besoins des clients.

### ❖ Innovation

- Nourrir une vision toujours nouvelle de sa cliente,
- S'appuyer sur l'expérience vécue sans en faire une vérité à répétition,
- S'écouter,
- Accueillir les idées neuves.



## Déclinaisons de la marque

Décliner, permet de développer différents secteurs (autres qu'un simple salon de coiffure au départ) et ainsi couvrir différents besoins dans le monde. Dans le cas de la marque CONNIVENCE, l'académie est et restera toujours la colonne vertébrale du système, la culture et l'éducation le fer de lance indétrônable !

### ❖ CONNIVENCE ACADEMY

- Identité de la marque pour un partage des connaissances à destination des professionnels de la coiffure

### ❖ CONNIVENCE E-ACADEMY

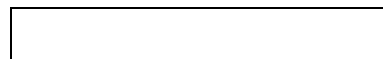
- Relayer les connaissances à l'intérieur des salons de coiffure.

### ❖ LA SUITE...PAR CONNIVENCE

- Identité de la marque par un positionnement haut de gamme à destination de professionnels expérimentés.
- Identité haut de gamme de la marque pour un partage de connaissances en direct entre les fondateurs et d'autres professionnels de la coiffure expérimentés.

Ça fait juste une trentaine d'année que ça dure...et ce n'est que le début !

Nos travaux de recherche nous permettent d'avoir une bonne longueur d'avance et d'anticiper l'avenir. En fait, nous voulons tout bonnement révolutionner ce beau métier. A travers lui, il devient possible à tout un chacun, de réajuster son histoire (les coiffeurs comme les clients) de s'épanouir dans un métier d'art...et ainsi favoriser un monde meilleur !



## ACCUEIL DU PUBLIC

Stéphane Beyrand et Romain Pellier, fondateurs, ainsi que tous les intervenants vous souhaitent la bienvenue dans notre espace de formations présentiels.

Ce livret d'accueil est destiné à vous fournir toutes les informations utiles à la réalisation de vos formations et à l'obtention de vos documents pédagogiques et administratifs.

Vous trouverez les coordonnées des personnes à contacter pour toutes vos questions.

Il s'accompagne des documents suivants, consultables en ligne sur notre site internet Rubriques « **Formations** » et « **Qualité** »

Liens . <http://www.connivence.net/>.....

Règlement  
intérieur

Protocole  
Covid-19

## ACCESSIBILITE POUR DES PERSONNES EN DIFFICULTE DE MOBILITE

Nous accueillons toute personne en difficulté de mobilité, dans la limite des possibilités d'exercer le métier de coiffeur. En ce qui concerne d'autres types de handicap, nous sommes à l'écoute de vos projets et de vos besoins, n'hésitez pas à nous contacter :

05 55 32 40 50

06 98 90 57 10

[contact@connivence.net](mailto:contact@connivence.net)

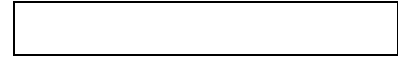
## ACCESSIBILITE POUR LES PERSONNES AYANT DES DEFICIENCES AUDITIVES

Nous ne possédons pas d'équipement spécifique. Si toutefois vous détenez un équipement adéquat permettant de faciliter le suivi de la formation, nous sommes à votre disposition pour organiser votre accueil dans nos locaux.

## INFORMATIONS POUR L'ACCES A LA FORMATION PROFESSIONNELLE POUR TOUTE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

Vous souhaitez obtenir des informations ou des conseils sur l'accessibilité de la formation professionnelle au personnel en situation de handicap, vous pouvez trouver des renseignements pratiques auprès des structures suivantes :

Maison Départementale des Personnes Handicapées	AGEFIPH
MDPH Haute-Vienne (87)      Tél : 05 55 14 14 50 Adresse : 8, Place des Carmes - 87000 Limoges Email : <a href="mailto:contact.mdph@haute-vienne.fr">contact.mdph@haute-vienne.fr</a> Site web : <a href="http://www.haute-vienne.fr/conseil-departemental/ses-actions/personnes-handicapees/la-mdph.html">http://www.haute-vienne.fr/conseil-departemental/ses-actions/personnes-handicapees/la-mdph.html</a>	Tél : 0800 11 10 09    Site web : <a href="http://www.agefiph.fr">www.agefiph.fr</a>



## **VOS CONTACTS PEDAGOGIQUES ET ADMINISTRATIFS**

Une question à propos des programmes de formation ?

Un besoin de formation spécifique ? Votre contact : M. Antoine Bonnet - [antoine.bonnet@connivence.net](mailto:antoine.bonnet@connivence.net)

Tel : 06 87 87 04 48

Vous n'avez pas reçu votre convocation ou votre attestation de formation ?

Un seul interlocuteur pour toutes vos questions : Mme Sylvia de Peretti – [sylvia.deperetti@connivence.net](mailto:sylvia.deperetti@connivence.net)

Tel : 06 98 90 57 10

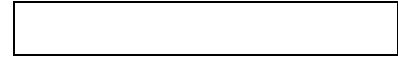
Vos référents tout au long de votre formation sont :

**Romain** : - Coiffeur polyvalent (30 années d'expérience)  
- Formateur (14 années d'expérience) titulaire d'un CAP et d'un BP Coiffure.

**Stéphane** : - Coiffeur polyvalent (32 années d'expérience)  
- Formateur (22 années d'expérience) titulaire d'un CAP et d'un BP Coiffure

Horaires : du lundi au mardi de 9h00 à 17h30.





## **LE SITE INTERNET DE CONNIVENCE ACADEMY**

**CREER & INSERER LIENS URL :** [http://www.connivence.net/nos\\_formation](http://www.connivence.net/nos_formation)

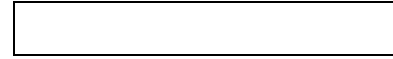
- Un espace pour retrouver notre catalogue de formation

## **INFORMATIONS PRATIQUES**

### **Situation géographique du centre de formation :**

L'accueil des stagiaires se déroule au Salon LA SUITE... par CONNIVENCE, qui se situe au centre-ville de Bordeaux au 3, Cours Georges Clémenceau.

**INSERER PLAN D'ACCES BORDEAUX**



## **EVALUATION DE VOTRE SATISFACTION**

En fin de formation, le formateur réserve un moment d'échange avec les stagiaires pour réaliser un « bilan oral de fin de formation ».

Les stagiaires remplissent un questionnaire d'évaluation de leur satisfaction par rapport au déroulé de la formation.

Les stagiaires peuvent faire part de leurs appréciations, commentaires, suggestions et réclamations :

- Lors du bilan oral de fin de formation
- Dans les questionnaires d'évaluation des formations
- Par mail : [contact@connivence.net](mailto:contact@connivence.net)
- Par téléphone : 06 87 87 04 48

## **EVALUATION DES ATTENTES DES STAGIAIRES ET DES ACQUIS DE LA FORMATION**

### 1 - Mesurer le niveau initial et les attentes :

Les attentes des stagiaires sont recueillies lors du tour de table de présentation et, au préalable, à travers le questionnaire de pré-formation.

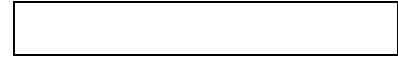
En début de formation, le test d'évaluation d'entrée en formation (via un Quiz) va permettre au formateur de recenser le niveau de connaissances des stagiaires.

### 2 - Mesurer l'efficacité de l'action en terme d'acquisition des connaissances et des savoir-faire :

Le formateur s'assure, tout au long du stage de l'assimilation des connaissances et savoir-faire de ses stagiaires. En fin de formation, les stagiaires testent leurs acquis par une auto-évaluation.

## **REGLES DE VIE POUR LES FORMATIONS**

- Respecter les horaires de formation
- Emarger la feuille de présence le matin et l'après-midi
- Participer activement aux échanges au cours de la formation
- Respecter la parole des autres participants et adopter un comportement bienveillant
- Garder confidentielles, les informations auxquelles vous pourriez avoir accès durant les échanges avec le groupe.
- Oser demander des explications quand les choses ne sont pas claires.
- Donner votre ressenti sur l'action de formation pour nous permettre de nous améliorer.
- Respecter les règles d'hygiène et de sécurité mentionnés dans le règlement intérieur



## MOT DE LA FIN

### « *Une vision d'avenir* »

#### **JUSTEMENT, NOUS N'AVONS PAS DIT NOTRE DERNIER MOT...**

Quelle est la nature de cette passion qui nous anime. De la folie ? Ou un désir poignant de projeter la coiffure dans le futur ?

Activement, nous cherchons et trouvons des solutions pour nous ouvrir l'accès à tous, vers ce qui se fera de mieux demain. Nous réinventons la façon d'opérer dans ce beau métier...vaste chantier ! Mais le jeu n'en vaut-il pas la chandelle ?

Le monde bouge, la coiffure s'empoussière et reste cantonnée à de minables démonstrations tendances, qui n'apportent plus rien, sinon plus de stock dans les placards et du coup moins de trésorerie en banque...STOP ! ARRETONS CELA.

D'un autre côté, en ces temps de crise, n'est-ce pas une des professions qui résiste le mieux ? Se faire couper les cheveux sur Internet ne fonctionne pas encore, tout au moins pas pour le moment...mais nous y travaillons !

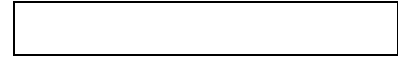
Notre histoire est avant tout, une question de rencontre, celle qui bouleverse toutes les idées préconçues, celle qui secoue chacun au plus profond de lui-même, jusqu'à temps de découvrir de nouvelles pistes d'inspiration, de réflexion et surtout de les mettre en application !

N'est-ce pas merveilleux ?

Plutôt que de s'enliser dans nos habitudes vieillottes, qui nous conduisent inévitablement dans une impasse.

Nous sommes déterminés, croyez le bien, à mener l'innovation très très loin, également fiers et heureux de partager tout cela avec vous !

*Romain & Stéphane*  
*fondateurs*



Soyez les bienvenus ...

NB : Si un jour, un formateur vous dit avant d'entrer dans son académie) de laisser à la porte ce que vous savez, pour apprendre ses techniques à lui ... Fuyez immédiatement, et surtout ne lui cassez pas la gueule, il s'en servirait pour vous anéantir !