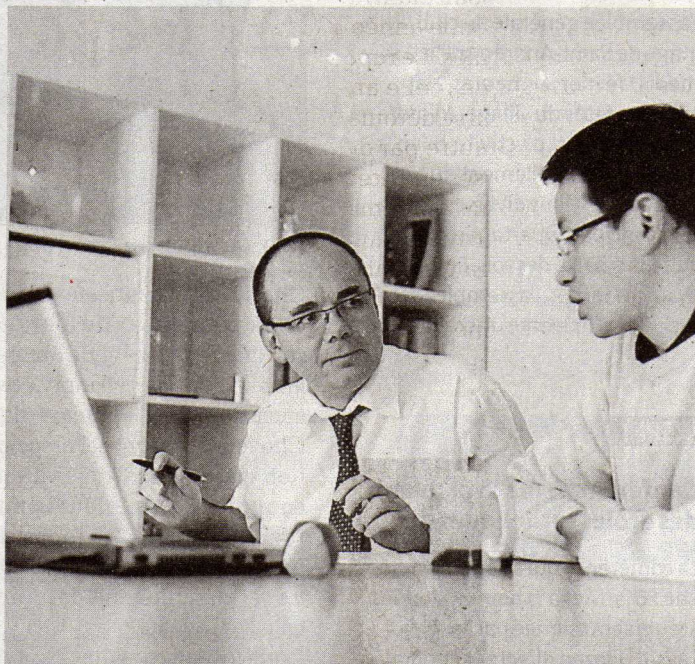


Patrick Mathieu : conseiller et formateur de cadres

A 53 ans, Patrick Mathieu affiche plus de 25 années d'expérience opérationnelle dans les fonctions de management commercial et marketing exercées au sein de groupes français du secteur des services de l'informatique. Son parcours professionnel est très riche. A deux reprises, il s'investit avec succès dans la création de sociétés d'édition et de distribution de logiciels de gestion financière. Des initiatives ponctuées par un passage de 5 années chez XRT Cerg Finance, où il prend en charge dans un premier temps la direction commerciale de la branche « Banques et Grands Comptes ». Restant au service de ce groupe, il en devient partenaire, s'associant à la création d'« Apsara », une société de distribution indépendante. Ses fonctions l'amènent, depuis la région parisienne, à sillonner la France, l'Europe et quelques pays à l'international, puis il décide en 2004 de s'établir en région toulousaine. Quatre ans plus tard, conforté par une solide expérience acquise sur le terrain et doté de qualités pédagogiques reconnues, le professionnel se lance dans la création de PMC Conseil, un cabinet de conseil et de formation destiné



Episode de formation Success Insights DISC. Sur le bureau un détail, la petite balle aux 4 couleurs signe les interventions de Patrick Mathieu.

aux dirigeants et personnels encadrants de PME. L'initiative séduit, car elle met au profit d'entreprises de moyenne et de petite taille, l'analyse et les savoir-faire d'un expert ciblant l'optimisation de leur organisation, le développement de leur activité commerciale, la formation de leurs managers et de leurs équipes, visant aussi la qualité de leur relation client. Pour relever ce nouveau défi, et

rayonner sur tout le territoire national, dont principalement le grand Sud-Ouest et l'Île de France, Patrick Mathieu met toutes ses compétences et habiletés en action. Il parcourt les salons, anime déjeuners et conférences et étoffe stratégiquement ses réseaux sociaux. Très pragmatique, il appuie son travail sur ses longues années passées à manager des équipes de vente, à les former aux techniques de

négociation, à la gestion de face à face, portant un intérêt essentiel à l'analyse comportementale de tous les acteurs de l'entreprise via la méthode Success Insights. Les questionnaires d'évaluation du DISC sont conçus pour permettre une meilleure connaissance de soi avec pour finalité l'ouverture à des relations plus harmonieuses, des échanges constructifs », argumente-t-il. Passionné par le management, il s'affirme -en acteur très impliqué- dans le monde des TIC (technologies de l'information et de la communication). Sportif à ses moments de loisirs, il aime le rugby et, plus jeune, souligne-t-il avec nostalgie, il fut même un fervent adepte des marathons, ayant participé à 11 courses dont le célèbre marathon de New York. Aujourd'hui, il s'applique à transmettre, en tant qu'éducateur fédéral, sa passion du rugby aux benjamins de l'école de rugby de l'entente Muret/Eaunes, un lieu dans lequel avec 3 autres éducateurs, il inculque à une trentaine de garçons les valeurs nobles de ce sport, et surtout l'envie de se surpasser en équipe.

Viviane Di Natale