

Pierre RAYNAUD

## La Nouvelle Culture d'entreprise



## La vente dialoguée

ET SES AUTRES MODULES

Les cahiers de l'AR  
Editions de l'ADEVAR

[Pour recevoir l'e-book au moment de sa sortie \(début août\), cliquez sur l'image](#)

# Les 9 travaux de la Nouvelle Culture

Ce courrier est destiné à décrire dans son ensemble les principaux modules du système appelé la **Nouvelle Culture**.

Cet écosystème comprend :

- ⇒ le module du test de personnalité : *l'Adjectivogramme*
- ⇒ *les modules de formation* à l'Analyse Relationnelle (dite AR)
- ⇒ le module du *Management-non-Dualiste* (MND)
- ⇒ le module de la méthode de vente dite : *la vente dialoguée*
- ⇒ les modules de *l'Analyse Sémantique* avec le logiciel-expert ANACIP
- ⇒ les modules de la méthode *Polemios* : le jeu de cartes et le jeu en ligne
- ⇒ *les techniques de l'engagement* avec les applications dans la société

Tous ces modules sont exposés et décrits sur notre site principal du réseau de la Nouvelle Culture : <https://nouvelle-culture.fr/>

En outre, cet écosystème comprend un certain nombre de recherches fondamentales et appliquées qui sont exposées dans un autre site : <https://generateur-de-solutions.eu/>

Tous ces modules, ayant été mis en place voici au minimum une vingtaine d'années dans les entreprises et ayant formés plus de 4000 apprenants, vendeurs, managers et directeurs.

Ces modules sont actuellement managés par l'Association ADEVAR qui est une association créée en 2015, dont le Président est Pierre Raynaud, l'inventeur et le créateur de la plupart de ces modules.

Pour ne dire que deux mots des méthodes il faut savoir qu'elles sont directement issues de trois systèmes de pensée : la Sémantique Générale de Korzybski, l'École de Palo Alto de Gregory Bateson et Paul Watzlawick, et bien sûr, la systémique.

L'objectif de ce document est de présenter la totalité de nos compétences, méthodes et outils pour trouver des partenaires associés, repreneurs de l'activité afin que ces méthodes perdurent.

Pour chaque module, nous précisons :

- a) un très bref historique,
- b) un niveau de difficulté,
- c) les tarifs actuels pour les entreprises

Voici les 9 modules principaux...

## Module 1 : l'adjectivogramme

### Historique

L'adjectivogramme, est un logiciel en ligne, développés voici environ 20 ans conjointement par Pierre Raynaud et notre développeur associé : Thibaut Palmans. Giselle Derangère, ex-directrice de marketing à la Sanofi (et actuellement secrétaire générale d'ADEVAR) a participé activement en rédigeant un portrait de la typologie de chaque modalité et de tous les croisements de 17 modalités entre elles, issues de ce test.

Le but du test est de connaître comment fonctionne dans ses comportements et son cognitif le futur stagiaire, pour adapter au mieux son cours à ce profil de départ, même si le but de la formation est de le changer.

### Difficulté

Aucune pour le stagiaire, mais le distributeur doit connaître suffisamment la méthode NC pour pouvoir analyser les résultats de façon pertinente.

### Tarifs

Gratuit pour les personnes désireuses de s'initier aux méthodes de l'AR (ceux qui, a minima, suivent le module suivant). Sinon le tarif est de 200 € pour une analyse complète suivie éventuellement d'un entretien avec le personne testée, pour répondre à ses questions.

On considère qu'une personne ayant suivi le cours d'initiation peut commencer à analyser les résultats d'un adjectivogramme.

Il faut entre 1 et 3 heures pour cette analyse, selon l'analyste, et aussi la difficulté et l'originalité du profil à étudier.

## Module 2 : le cours d'initiation à l'Analyse Relationnelle (AR)

### Historique

Ce cours est récent et a été mis sur les plateformes d'e-learning en 2018, après avoir constaté que beaucoup de stagiaires suivaient difficilement les cours d'AR, et que, certains mêmes, s'arrêtaient en cours de route, trouvant ces cours trop difficiles.

Le cours d'initiation est un vrai cours qui résout ce problème : une fois le cours parcouru, le stagiaire sait s'il peut ou non continuer dans l'apprentissage de l'AR.

Ce cours comprend 30 leçons, avec 30 exercices à faire dans la vie réelle, et 30 quiz.

On considère qu'une personne ayant suivie seule ce cours et ayant réussi les exercices, peut être déclarée **ambassadrice** de la méthode et peut commencer à exposer celle-ci autour d'elles et devenir apporteur d'affaires pour la **Nouvelle Culture**.

### Difficulté

Moyenne car c'est une initiation mais quelques unes des leçons sont assez difficiles pour tester la compréhension globale des apprenants.

### Tarifs

Toujours gratuits pour ceux qui veulent seulement voir de quoi il s'agit mais en petits nombre, sinon le cours sans accompagnateur est à 150 € et 600 € pour les entreprises avec un animateur référent.

A noter que tous les cours se trouvent sur la plateforme principale du réseau <https://nouvelle-culture.fr/> (Onglet '**cours**')

### **Module 3 : l'Analyse Relationnelle, et la Sémantique Générale**

#### Historique

Ce module ainsi que le suivant était déjà présent dans nos pratiques dès les années 1975, mais intégré au sein d'opérations plus vastes, telles que des lancements de produits et de services. En effet, la démarche suivie pour nos clients a été d'emblée de travailler les interactions individuelles entre commerciaux et clients un à un, et comme on dit *ici et maintenant*. Pierre Raynaud suivait par là quelques enseignements reçus en fac en linguistique et ethnologie, qui l'ont poussé à refuser de considérer les problèmes de façon générale, par l'étude des concepts, et non pas par les exemples réels.

#### Difficulté

Parfois difficile dans les passages d'apprentissage d'une nouvelle façon de voir l'environnement et de raisonner de façon concrète, très proche de ce que la Sémantique Générale, appelle le Territoire. Le passage de la confection des phrases-récits est souvent un écueil pour les apprenants qui demandent une aide aux animateurs.

#### Tarif :

400 €

### **Module 4 : l'Analyse Relationnelle et l'Ecole de Palo Alto**

#### Historique

Ce cours a le même historique que le précédent. La plupart de ses éléments ont été intégrés rapidement dans les opérations d'études et de formations.

En fait on peut dire que Palo Alto (dans le domaine de la thérapie) est une application en grande partie des découvertes épistémologiques de Korzybski.

Le premier livre traduit en français est apparu en 1975 alors que nous avons déjà appliqué certains principes de façon intuitive, aussi bien dans les analyses sémantiques que dans les consignes comportementales pour les vendeurs.

#### Difficulté

Le codage des phrases d'un texte à l'aide des modalités comportementales et cognitives issues, est assez ardu, et la difficulté provient qu'il s'agit d'un apprentissage d'une nouvelle façon de voir et de comprendre, ce qui se passe entre les individus.

En fait le cours précédent nous ouvre la voie à un autre cheminement et ce cours nous apprend à marcher, pas à pas.

#### Tarifs :

500 €

## **Module 5 : Le Management Non-Dualiste**

### Historique

Comme pour les autres cours d'AR, les éléments de ce cours existaient depuis au moins les années 1990, mais au sein d'opérations plus vastes dans les entreprises (comme le module suivant). Depuis 5 ans, on le trouve aussi en e-learning sur nos plateformes.

En fait on considère que ce cours fait partie du cœur de la méthode de l'AR avec les modules 1, 2, 3 et 4 et nous proposons les 5 modules à ceux qui d'emblée demande à devenir animateurs de la méthode, pour un tarif global de 2000 €.

### Difficulté

Moyenne. On pourrait commencer les cours d'AR par ce cours. Cependant il est préférable de le suivre après les cours d'Analyse Relationnelle, il paraîtra alors bien plus facile. Il est orienté vers la pratique plus que la théorie, laquelle est supposé acquise, et s'adresse aux managers dans le sens large du terme, donc à toute personne ayant à manager d'autres personnes, commerciaux et direction compris. A la limite même aux parents ayant à managers leurs enfants.

### Tarifs

Il est proposé 600 € pour les entreprises comme cours individuels avec un animateur certifié pour accompagner l'apprenant. Il existe aussi des tarifs différents pour les groupes interentreprises avec 1 ou 2 journées en présentiel.

## **Module 6 : l'Analyse Sémantique et le logiciel-expert ANACIP**

### Historique

Historiquement, c'est par là que nous avons commencé les applications, en analysant le langage des clients, un à un, et en découvrant leur lexique, ainsi que leur thématique. On peut donc situer la naissance de cette méthodologie aux années 1973- 1975.

Nous fûmes les premiers à avoir appliqué la sémantique aux études et aux relations commerciales.

La première version du logiciel ANACIP, capable de comprendre un langage et ensuite d'analyser presque seul les textes qu'on lui propose, a été programmée par Pierre Raynaud en 1986 - 1987 et reprogrammé par Thibaut Palmans en 2019, plus complet et plus varié.

### Difficulté

Pour les utilisateurs aucune difficulté car les clients découvrent le langage de leurs métiers qu'ils connaissent déjà en partie, donc les résultats leur sont familiers. Mais la difficulté est assez grande pour ceux qui veulent réaliser des études qualitatives et analyser le langage de leurs propres clients, ou de leurs collaborateurs...

La difficulté provient essentiellement de notre coutume à tous qui est d'être attentif et de mémoriser les concepts, en oubliant les mots exacts prononcés par les personnes étudiées. C'est cette lacune que comblent nos études de langage.

*Le mot compte plus que les idées qu'il est censé véhiculer* car le mot (signifiant) est objectif alors que les idées et concepts sont toujours totalement subjectifs et signifient plein de choses différentes.

### Tarifs

Dépend du volume de texte analysé, et/ou de la richesse des vocabulaires.

## Module 7 : la vente dialoguée

### Historique :

Là encore il s'agit d'un module complexe qui a été intégré dans maintes entreprises en mobilisant à la fois les services marketing et études (ANACIP), ainsi que le service des ventes et l'informatique. Cette opération a été initiée en 1973 pour le lancement d'un anti-inflammatoire avec un grand succès, comme pour les autres cas par la suite d'ailleurs.

### Difficulté

La difficulté est importante pour la production (analyses, formations) mais pas pour les utilisateurs dans les entreprises.

En fait il s'agit d'un module réunissant :

- ⇒ des études qualitatives quantifiées,
- ⇒ de la formation de vendeurs et de cadres régionaux,
- ⇒ un système informatisé d'analyses d'informations remontantes du Terrain

En fait voici comment ce module fonctionne.

Après au moins une étude préliminaire pour découvrir le langage des clients de nos clients, (ANACIP), nous formons les vendeurs et régionaux à dialoguer avec les clients pour recueillir ce qu'ils font et ce qu'ils pensent des produits ou services de l'entreprise. Ces données sont versées aussitôt dans la base de données permanente de l'entreprise.

### Le module est systémique et fonctionne en boucle :

- ⇒ 1 recueil des données en provenance des utilisateurs des produits,
- ⇒ 2 entrée dans la base de données,
- ⇒ 3 analyse, synthèse et
- ⇒ 4 interventions globales ou dans certains secteurs en peine,
- ⇒ 1 ... et de nouveau remontées d'informations... et ainsi de suite sans cesse.

Le but de ce système étant de toujours connaître ce qui se passe entre les commerciaux et les clients, et de toujours pouvoir agir en conséquence. Ce qui en fait un module pour les directions d'entreprises car, études, marketing, ventes, RH sont parties prenantes de la bonne marche du système.

L'avantage considérable est double :

- ⇒ une plus grande efficacité des commerciaux qui sont motivés par la possibilité de mesurer au quotidien leur efficacité, et par le meilleur accueil des clients et prospects, et
  - ⇒ une économie considérable, car, une fois que les ventes augmentent grâce à ce système, ce seul module, les patrons d'entreprises peuvent se passer d'autres fournisseurs. Ils possèdent, dans leur personnel : des vendeurs efficaces, un système d'études qualitatives quantifiées, et les compétences pour augmenter les ventes auprès de chaque client.
- Que faut-il de plus ?

### Ce module fait l'objectif d'un nouvel e-book qui sortira début août 2020.

Nous dirons même que, s'il ne faut retenir qu'un seul module pour une entreprise désireuse d'augmenter ses chiffres de vente, c'est celui de **la vente dialoguée** qu'il lui faut.

Ce qui est le but ultime de tous les clients que nous avons eu !

### Tarifs

En fonction de la demande précise du client, du nombre de vendeurs à former et du nombre de produits à étudier.

Cela peut donc aller de 2000 à 5000 € pour un petit réseau de TPE, jusqu'à 50000 € par an et plus, pour de grands réseaux de vente.

## Module 8 : le jeu Polemios (jeu de cartes et jeu en ligne)

### Historique

Le jeu **POLEMIOS®** dont l'objectif annoncé est de faire changer d'avis et de comportement les gens est un produit clairement pour les commerciaux, et remplace les notions de *conviction* des méthodes classiques.

Il a vu le jour dans les séminaires, autour des années 1990, puis fut transformé en un jeu de cartes avec 18 stratagèmes de changement, puis enfin mis en ligne par Pierre Raynaud et Thibaut Palmans dans les années 2010 avec cette fois 27 stratagèmes.

*Il s'agit de ce qu'on appelle un jeu sérieux, alias 'serious game', un jeu d'entreprises.*

### Difficulté

Il peut s'adresser à toute personne même n'ayant aucune formation en Analyse Relationnelle. Toutefois ceux qui ont suivi nos cours, jouent tout de suite mieux. Mais l'intérêt de ce jeu est clair : *pouvoir jouer dans la vie réelle et augmenter sa capacité à influencer ses relations.*

### Tarifs

Chaque jeu de cartes comprend les cartes pour deux joueurs, et le jeu de cartes est vendu 49 €. Le jeu en ligne est enseigné comme un cours pratique, et le tarif pour les entreprises tourne autour de 400 €. Toutefois, ce jeu ayant la capacité de se jouer de différentes façons, on peut organiser des concours dans les entreprises, et désigner des champions régionaux et nationaux, et les tarifs sont différents en fonction de la demande du client.

## Module 9 : les pratiques de l'engagement

### Historique

Dans le prolongement, les théories et pratiques de l'engagement rentre dans la catégorie des comportements et stratagèmes pour amener les gens à faire ce qu'ils n'auraient pas fait spontanément.

Nous avons commencé ces méthodes très tôt dans les années 1980

### Difficulté

Pas de difficulté particulière sauf les travaux que l'on doit mener pour adapter les stratagèmes au problème concret que l'on veut résoudre chez le client. Ce qui se fait très bien si l'on a suivi le cursus complet des cours.

A savoir que nous ne proposons pas cet enseignement à des personnes qui n'ont pas suivis au moins les cours ci-dessus (Modules de 3 à 5)

### Tarifs

600 €

### Partenariats :

*Pour chacun de ces modules, nous les proposons pour l'instant aux tarifs indiqués, et notre recherche est de les proposer à des distributeurs attirés, avec un partage avantageux qui peut varier selon le module entre 15% et 30% de royalties.*

*Au-delà, ceux qui souhaitent une licence d'un module, les royalties peuvent monter à 80% avec deux options : faire appel à nos services pour réaliser les travaux, ou apprendre à les faire dans le cadre de leur entreprise.*