



27 avril 2020

**Nicolas  
Bulcke**

Account Executive chez 360Learning

# JOUR UVA JOB

La situation liée au Covid-19 est non seulement inédite mais déstabilisante pour tous les acteurs de notre économie, et chacun d'entre nous doit y faire face. Après l'étonnement, l'inquiétude et la sidération, le temps est aujourd'hui à la réflexion et à la projection.

La remise en cause de certains de nos acquis conduit à mettre en péril des modèles économiques qui jusqu'il y'a peu semblaient stables. Un jour un job, c'est une brève plongée dans un secteur pour en identifier les fragilités conjoncturelles, ainsi que les pistes qui sont envisagées pour surmonter cette période.

La vocation de cette série, destinée aux curieux des modèles économiques comme moi : comprendre comment infléchir son comportement pour soutenir des pans entiers de l'économie par un biais évident, sa consommation.

#1J1J



Ma  
wen  
zi  
— PARTNERS

# C'est quoi ton Job ?

---

## Je m'appelle Nicolas Bulcke,



et j'ai la charge du développement commercial des clients « Industrie » chez 360Learning. 360 Learning est une plateforme collaborative de création, diffusion et suivi de contenus de formation. Notre modèle est celui du SaaS, et nos clients font l'acquisition de notre solution pour une durée minimum de 3 ans. Nous adressons à la fois les grands groupes, les ETI et les petites structures, qui ont en commun la volonté de faire croître l'engagement et les compétences des salariés.

# Comment ça va depuis le 10 mars ?

Nos process étaient déjà entièrement adaptés à la vie en télétravail et l'un de nos principaux atouts réside dans l'accessibilité de la plateforme n'importe où (ordinateur, smartphone, tablette) et n'importe quand, une connexion internet suffit. La disponibilité de notre service n'a donc pas été affectée par la crise.

Pour les prospects, on remarque deux effets opposés : pour certaines industries très exposées (tourisme par exemple), il devient com-

plexé d'envisager des investissements supplémentaires et certains leads se sont donc refroidis. Dans les secteurs moins exposés, on a le sentiment que beaucoup ont ressenti le besoin d'exploiter le temps offert par cette période, ce qui nous a amené de nouveaux prospects et même contribué à accélérer le closing de certains autres.



# Quelles actions ont été entreprises chez 360Learning ?



Afin de contribuer à atténuer les effets de la crise actuelle, 360Learning s'engage à accueillir tout nouveau client sévèrement touché par le COVID-19, via un accès illimité à notre produit. 3 types d'entreprises sont concernées : les entreprises d'intérêt général, celles dont le revenu est sérieusement affecté, et celles pour qui la crise oblige à une transformation en profondeur et immédiate.

Nous avons par exemple mis gratuitement notre plateforme à disposition de l'AP-HP, qui l'utilise pour former +10 000 volontaires et personnels soignants à l'utilisation du Dossier Patient Informatisé.

Nous concernant, notre culture est basée sur la transparence, l'autonomie et la responsabilité, et le télétravail à forte dose faisait déjà partie intégrante de notre culture professionnelle.

Notre industrie, le Elearning, a été moins mise en péril que certains autres secteurs d'activité.

Pour nos clients actuels, le confinement est l'occasion d'accentuer la dynamique de formation et nous constatons une utilisation accrue de notre plateforme. L'état a par ailleurs décidé de financer 100% du revenu des salariés en activité partielle qui suivraient une formation reconnue par leur OPCO, ce qui n'était pas possible avant la crise.

En matière de pilotage commercial, nous avons intégré à notre CRM un champ reprenant le degré d'exposition au COVID de notre prospect. Cette information, pour nous, est essentielle : plus le client est exposé, et plus la reprise de son activité sera pour lui capitale. Ses besoins en formation pourraient passer au second plan, et nous adoptons notre approche commerciale comme notre pricing en fonction de cette donnée.

# UN MOT pour la fin peut-être ?

A l'échelle d'un pays comme d'une entreprise, la mise en place de process sanitaires ou corporate nécessite des outils flexibles, intuitifs et performants. La crise illustre l'importance de dispositifs de formation efficaces au sein d'une organisation.



**Nicolas Bulcke**

Account Executive chez 360Learning

UN JOUR  
UN JOB

#1J1J



@MawenziPartners

Ma  
wen  
zi  
— PARTNERS