



Ludovic Marty est directeur associé de Pragmaty, société de conseil en stratégie et organisation des entreprises. Pragmaty gère et anime plus de 80 séminaires par an pour des comités de direction de grands groupes, ou pour différentes entreprises. Pragmaty a notamment développé une gamme de produits «séminaires clés en main hauts de gamme» pour équipes dirigeantes.

Ludovic.marty@pragmaty.com



Pascal Ferron est PDG de Fimecor Baker Tilly et associé de Pragmaty. Les locaux parisiens communs de Pragmaty et Fimecor BTI accueillent régulièrement des séminaires qui se clôturent par des «cooking class» ou autres manifestations événementielles comme des vernissages. Des concepts que l'on retrouvera au Château La Chèze.

Pascal.ferron@fimecorbti.com



Pascale Darquey les a rejoints au sein de Pragmaty Events et prend en charge la commercialisation et l'animation du Château La Chèze, après un parcours de plus de 20 ans en entreprise, dans les domaines de la gestion de projets, la communication, la conception et l'animation de séminaires d'entreprises et l'événementiel.

Pascale.darquey@pragmaty-events.com

Qui sommes-nous?

Pragmaty Events est une société spécialisée dans l'événementiel, qui développe un concept allant de la simple mise à disposition de salles à la conception, préparation, réalisation et animation de réunions ou séminaires.

Pour cela, Pragmaty Events exploite un lieu exceptionnel et exclusif : le Château La Chèze, situé à Floirac (33) en périphérie de Bordeaux, et propose à ses clients l'accès à son réseau de partenaires.

Vos événements, autrement ?

Nous avons voulu créer au Château La Chèze un lieu qui soit celui que nous avons beaucoup cherché en organisant dans nos parcours précédents des réunions et séminaires d'entreprise : un lieu accueillant et fonctionnel, mais aussi une atmosphère, une ambiance, une énergie, un lieu propice à l'échange et à l'appropriation. Est-ce possible? En tout cas, nous y croyons !

Pragmaty Events commercialise aussi ce lieu à une clientèle de particuliers pour accueillir des manifestations privées (mariages, anniversaires...)



Quelques unes de nos convictions sur les réunions et séminaires

Conviction numéro 1 :

La satisfaction exprimée des participants aide à mesurer le succès d'un événement. Mais cela ne suffit pas. Il faut aussi et surtout que l'organisateur ou le commanditaire confirme que les objectifs initiaux de l'événement sont atteints. Pour nous, les clés indissociables de la réussite d'une réunion sont la préparation, le partage, l'appropriation et l'existence de «traces marquantes» après cette réunion.

Conviction numéro 2 :

Qu'il s'agisse de formats pour comités de Direction, équipes opérationnelles, équipes de commerciaux, réunions de services, etc., l'efficacité des réunions repose sur une alternance entre séances de travail et moments de convivialité et de partage, fréquemment sacrifiés au profit de séances top down qui se révèlent souvent moins efficaces.

Conviction numéro 3 :

Qu'il s'agisse de cohésion d'équipe ou de team building, ou de formats plus classiques, une activité, combinant efforts, coopération, échanges et partages, stimule la cohésion et l'honnêteté intellectuelle, et permet d'établir facilement des parallèles marquants avec le management au quotidien ou le déroulement d'un projet. Elle permet aussi de mettre en situation les participants qui deviennent de fait acteurs du sujet abordé.

Conviction numéro 4 :

Qu'il s'agisse de réunions ou de team building, l'émotion est un moteur du partage et un ferment essentiel au bien être des groupes.