

Madame, Monsieur

Dans les pages qui suivent, je retrace les racines, le parcours et les activités intra/entrepreneuriales, de direction, direction adjointe ainsi que la palette d'expression artistique qui recouvrent tout un panel de projets stratégiques et opérationnels, ces derniers principalement réalisés depuis 2011.

Introduction
L'héritage de nos 2 familles, Mermod et Favarger

J'essaye à ma modeste mesure notamment de marcher sur les traces de nos deux familles, d'une part celle de mon mari dont l'arrière-grand père Henry-Louis Mermod aimait aussi les ***alliances*** (cette vision du monde de lui, je l'ai appris plus tard une fois mariée figure-toi dans une émission sur la RTS qui retrace son parcours) artistiques et littéraires et du côté Favarger, les aspects d'hospitalité et d'impact socio-écononique.
https://matableandco.com/muriel-favarger-ripert/
Voici parcours sur le terrain d'intrapreneuse, puis d'entrepreneuse autodidacte dans les matières suivantes:

- entrepreneuriat, direction générale et adjoindte, présidence de Fondaiton, gouvernance et leadership
- création, développement et consolidation des écosystèmes et communautés phygitaux
- artiste peintre
- speaker et facilitatrice

MES RACINES SUISSES ROMANDES GRACE A MON ANCRAGE FAMILIAL TOUT EN RESTANT SENSIBLE AUX ASPECTS MULTICULTURELS VIA MES ORIGINES SUD-COREENNE

J'ai été adoptée par Etienne et Hélène Favarger. Maman est d'origine Franco-Belge naturalisée Suisse par alliance et Papa Suisse. Pour ma part, Coréenne du sud arrivée en Belgique à 6 mois.
https://www.favarger.com/fr/
Adoptée par le frère cadet de la fratrie de 8 enfants qui était à l'époque propriétaire de la chocolaterie familiale (la manufacture remonte à 1826), je n'y ai pas d'actions. La fabrique de chocolat a en effet été rachetée il y a de ceci plusieurs années désormais.

J’ai encore connu le temps de mes 2 Oncles Marc et Jacques furent en effet les derniers CEO – management bicéphal – avant que la société ne soit vendue. Mon mari quant à lui, est issu d’une vieille famille de la région vaudoise, anciens industriels de la famille Mermod (boîtes à musique Reuge) et éditions. Je connais donc bien la culture Suisse, tout en étant orientée internationale. Son grand-père Jean Mermod ouvrit la première boutique Chanel à Genève et était un ami de Mme Coco Chanel qu’il invitait à la maison à Lausanne régulièrement.
https://fr.wikipedia.org/wiki/Henry-Louis_Mermod
Personnellement et professionnellement, imprégnée de ces métissages culturels, je me situe résolument à l’intersection du passé – tradition – et du futur – innovation – ancrée dans mon présent résilient et créatif.
C’est plus spécifiquement depuis 2008, je travaille à toute la stratégie d’engagement, de recrutement et de fédération des forces vives humaines avec en son cœur l’ADN du dialogue entre les générations. J’ai également développé l’implémentation opérationnelle phygitale (offline – présentiel et online – distanciel) de toute une programmation qui anime en son cœur le cycle de vie des relations humaines de communautés, écosystèmes et de ma propre Fondation ainsi que, depuis octobre 2022, mon propre Club Mastermindset qui valorise la résilience même en temps de crise.
Pour votre gouverne, voici des informations qui couvrent les points saillants de mon coeur de métier pour incarner les valeurs, l’ADN et le rayonnement personnel ou de marque d’entreprise auprès de larges audiences **la catalyse en intelligence relationnelle**, dont les aspects de direction stratégique et opérationnelle + de création et de déploiement de communautés et d’écosystèmes!

Nos rencontres se déroulent depuis 2020 au Beau-Rivage Palace de Lausanne, Ouchy où le traité de paix après la 1ère Guerre Mondiale a été négocié avant sa signature au Palais de Rumine.

https://www.brp.ch/brochure/Livre150ans/mobile/index.html#p=117



Chapitre 1
Expertise en catalyse et intelligence relationnelle

Je forge toutes mes initiatives et entreprises décrites dans les lignes qui suivent sur 4 piliers qui fonde ce que je dénomme la catalyse relationnelle, j'ai réalisé en 2023 la majeure partie de mon chiffre d'affaires en 5 mois, voici l'articulation possible décrite ci-dessous avec des exemples concrets d'application:

Comment ?

Grâce à la conceptualisation, la fédération, l'organisation, la facilitation, la coordination, la supervision *de* ***la création et du déploiement d'écosystèmes, communautés grâce à la mise sur pieds de cellules à croissance organique*** *comme des think tanks, consortiums* avec toute une programmation phygitale (offline & online - présentiel & distanciel) annuelle de rencontres sous des formats présentiels et distanciels :

1. events publics comme les plénières **et socialink (afterworks sans contenus, purs échanges), art & connect, mises en liens en groupuscules présentiels mais possibilités de les faire migrer sur une plénière dédiée à l'Art et la littérature + philanthropie avec mon concept Salons We as One** https://matableandco.com/salons-we-as-one/ (POC, proof of concept en 2016 et 2017) ***
2. les mises en relations privatisées présentielles & les mises en liens numériques **par whatsapp et mails**
3. le marcom, branding et positionnement phygital **: lors des orations, par bouche-à-oreille et sur Linkedin + auprès de tout ou partie de ma mailing list**
4. **sparring partnership C-level pour le CEO ***** : autres cordes opérationnelles actionnables**

Autres "cordes", compétences actionnables comme bras-droit en stratégie et opérations :

Sachant que concernant les clients amenés (stratégie, conseil. etc) et les levées de fonds, je ne souhaite aucune commission, je ne me considère ni comme une apporteuse d'affaires, ni comme une mercenaire, et donc, c'est un business modèle qui ne me sied pas et... ça ne fonctionne pas... je suis plus à l'aise d'ouvrir mon portfolio de contacts, d'en contacter aussi en votre nom et/ou de vous servir notamment eu égard aux éléments suivants si pertinents pour faciliter votre vie :

RECOMMANDATIONS

https://matableandco.com/recommandations/

- développement, fédération et consolidation de votre communauté+ ressources externes au besoin
- coordination
- communication
- réception de certains de vos mails (si info@...) sous une adresse générale
- events et mises en liens
- structuration de la Fondation (j'ai gardé un draft de celle que j'ai créée
- ouverture de mon carnet d'adresses et croissance organique de nouveaux contacts selon la vision et les objectifs
- brainstorming et opérations
- RP
- écriture et correction orthographique
- etc

Pour votre gouverne, voici infos comme promis sur les points saillants qui couvrent
mon coeur de métier : la catalyse en intelligence relationnelle, dont les aspects de direction stratégique et opérationnelle + de création et de déploiement de communautés et d'écosystèmes!

Pourquoi la catalyse relationnelle ?

Pour notamment atteindre vos suspects, prospects, voire vos futurs clients, des objectifs de notoriété, de personal et/ou de corporate branding, un vivier d'alliés, de relations externes comme des partenaires ou de donateurs et d'investisseurs.
Plus d'infos dans la présentation sur mon blog :

https://matableandco.com/mes-services-by-muriel-favarger-ripert/

https://matableandco.com/wp-content/uploads/2023/03/Muriel-Favarger-Presentation-2023.pdf



“Quand on vit au milieu des bruits du monde, il faut que la voix intérieure qui s'appelle la poésie parle bien haut en nous pour que nous puissions l'entendre. Dans la solitude, nous saisissons son moindre murmure.”
— Louise Ackermann

Résumé de mon expertise

Mon expertise clé dont j'ai " inventé " la méthodologie 360° : la catalyse (en intelligence) relationnelle qui repose essentiellement sur 12 piliers en lien avec la création d'écosystèmes et de communautés phygitales :

1. Mon expérience en direction générale et adjointe ainsi qu'en gestion d'équipe depuis 2011 comme Co-Fondatrice et Présidente de la Fondation aaa alliée à mon expérience passée et actuelle de direction adjointe comme "sparring partner" auprès de CEOs (actuellement, le CEO d'une PME de 250 personnes ou plus petites structures comme Family-Office, PME de 50 personnes. etc).
2. Le large carnet d'adresses
3. Fondatrice de l'Ecolentreprise intergénérationnelle organique Aletheia
4. Les rencontres et events (partie émergée de l'iceberg) sous l'égide de mon Club Mastermindset, des Salons "We as One", des Mises en liens Art & Connect au Beau-Rivage Palace ou des afterwork Socialink au Sky Lounge du Royal Savoy
5. Les mises en liens privatisées, voire des intros en "sous-marin"
6. Le branding, notoriété, marcom & bouche-à-oreille
7. Le sparring partnership debrief, brainstorming et implémentation de projets stratégiques et/ou opérationnels de direction
8. La création, le déploiement et la consolidation de communautés, écosystèmes d'affaires et d'entreprises
9. Le sourcing de suspects, prospects, candidats ou d'experts

10. Les retours du marché socio-économique réel récurrents grâce à mes rdvs hebdomadaires avec des acteurs du marché en Suisse Romande
11. Le mentoring, le recrutement et l'accompagnement de milliers de professionnels de tous les âges
12. La rédaction de business plan, model et le développement des affaires: account management et prospection depuis les années 2000

Pour compléter, voici le podcast réalisé par les soins d'Ophélie Cadoret.

https://podcasters.spotify.com/pod/show/digitelia/episodes/7--Communication-Comment-crer--dvelopper-et-entretenir-une-communaut-phygitale---Prsent-par-Muriel-Favarger-Ripert-e1qro2q

DOSSIER PROFESSIONNEL
https://matableandco.com/dossier-professionnel-complet/


VYT Filmmaker
+41 78 890 95 75
NINJA
SmallRig
SmallRig
C3
2h47m
1h10m
MF

Chapitre 2
LE MASTERMINDSET CLUB et sa programmation annuelle

Le Mastermindset Club

@MA TABLE &CO

Voici des infos pertinentes qui contextualisent nos rencontres dont les plénières sous l'égide de notre Mastermindset Club.

https://matableandco.com/voici-des-informations-sur-mes-3-poles-dactivites-entrepreneuriales-business-evenementielles-rp-creatives-artistiques/



[Voici des informations sur mes 3 pôles d'activités: entrepreneuriales *** business, événementielles *** RP & créatives *** artistiques - @ma Table & Co]

Bonjour, En amont de notre rencontre en bilatérale ou de votre participation à nos rencontres collectives présentielles, notamment les Plénières du Club Mastermindset @ma Table & Co ou de votre...

matableandco.com



Merci à toutes celles et ceux qui sont venues si fidèlement à nos rencontres depuis 2011 dont la dernière plénière dont nous avons déjà partagé les photos sur linkedin !

Notre 6ème et dernière plénière a été très intense en émotions et riches en contenus comme l'en atteste par exemple ce post en annexe :
https://www.linkedin.com/posts/murielfavargerripert_quels-moments-intenses-color%C3%A9s-d%C3%A9motions-activity-7123336857588768768-mvS6?utm_source=share&utm_medium=member_desktop



La prochaine Plénière aura lieu le jeudi 28 mars 2024 toute la journée sans déjeuner (mais possibilité de vous sustenter sur place au au Beau-Rivage Palace de Lausanne ou dans les cafés-restaurants environnants à Ouchy).

https://www.linkedin.com/posts/activity-7124019260724555776-dFaq?utm_source=share&utm_medium=member_desktop




BEAU-RIVAGE PALACE

Chapitre 3
Autres formats de rencontres

Les Salons « We as One » dont les racines remontent à l'année 2016

Le 1er label collectif

sous la marque @ma Table & Co

offre un alliance inédite & hors du temps

Originellement, @ma Table & Co avait choisi le bel écrin de la Fondation aaa pour les 2 premières soirées des « Petits Noëls » 2017 et 2018.

Dès 2020, je propose un agenda de rencontres et de mises en relations informelles dont le jeudi 26 novembre 2020, lors d'une journée exceptionnelle pour célébrer la vie, son inspiration et la créativité dans tous ses états.

Les SALONS WE AS ONE, by Muriel Favarger Ripert sont les Salons « Artistiques et Littéraires » d'antan revisités en leur insufflant une veine plus contemporaine – 3ème millénaire – avec une approche multidimensionnelle.

Les invités sont issus de toutes les générations. Nous y construisons des ponts avec des organisations dont les actions citoyennes ont un impact sociétal durable, solidaire, voire humanitaire.

Nous y allions la tradition à la modernité inclusive pour plus de liberté, de paix et de dialogue.

Nos Premiers Parrains 2018

M. Nicolas Bideau, Head of House – Presence Switzerland

BIO NICOLAS BIDEAU



Présence Suisse



Nicolas Bideau, directeur de Présence Suisse, et les membres de l'équipe de la Maison de la Suisse en Angleterre en 2012. © DFAE, Présence Suisse

Présence Suisse est responsable de l'image de la Suisse à l'étranger et de mettre en œuvre la stratégie du Conseil fédéral en matière de communication internationale.

« Je suis convaincu que les habitants de notre pays sont toutes et tous des ambassadeurs de notre pays. A cet égard, construire des ponts entre les générations, est l'une des clés de la réussite de notre nation. Et je suis persuadé que la culture peut construire des passerelles au sein de la société. Les Salons « We as One » sont une occasion de pratiquer l'art pour échanger, construire ensemble. »

Une Grande Dame – Mrs. Nadine B. Hack

Nadine B Hack, CEO beCause Global Consulting









“When I was in prison,

it was good to know I had

powerful friends like

Nadine Hack working

on my behalf.”

— NELSON MANDELA



Chapitre 4

Parcours et entreprises

https://fondation-aaa.org/
https://fondation-aaa.org/historique-fondation/

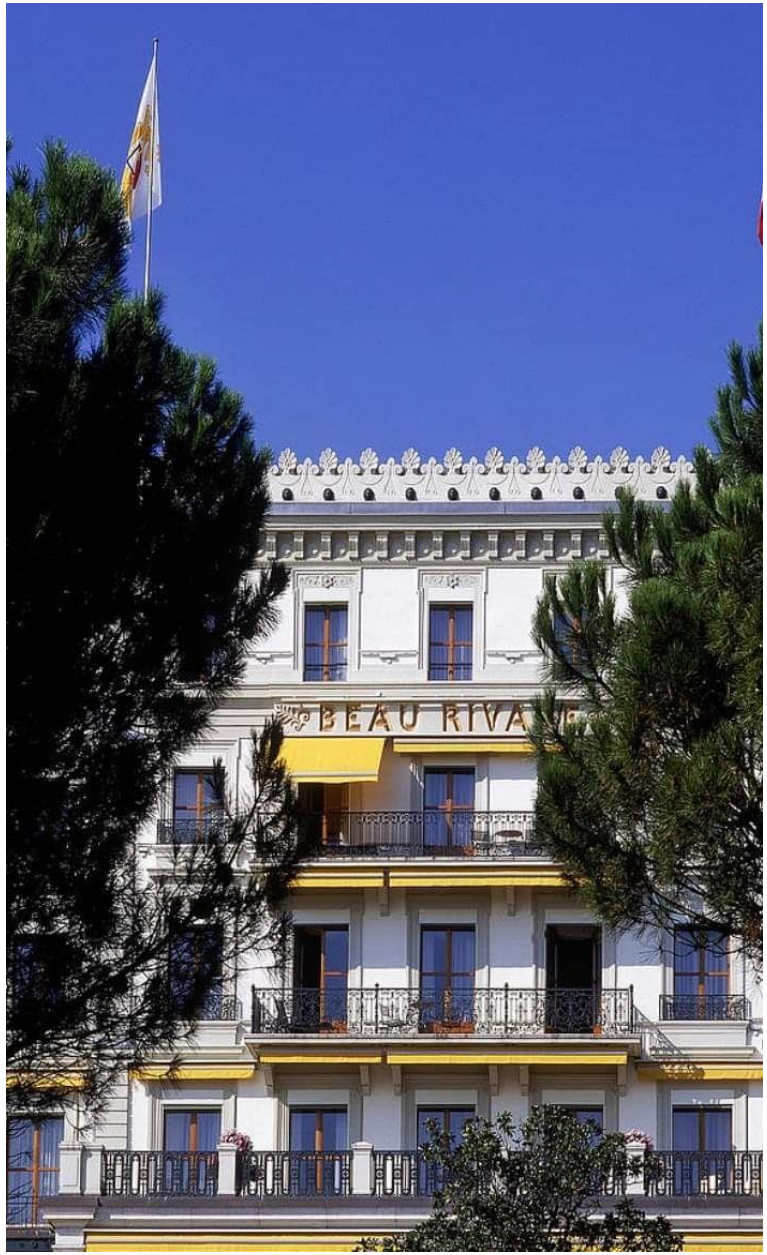
Historique - Fondation Advanced Alliances Academy (aaa)

fondation-aaa.org



Pour info afin de mieux circonscrire mon action de mises en liens, j'ai travaillé et collabore actuellement avec plusieurs clients afin de leur introduire des contacts qui sont actifs dans les M & A, le trading, le développement d'un asset management en Business brokerage et de son portfolio immobilier, la levée de fonds pour 2 types de projets, 1 dans le développement durable en Afrique et l'autre pour le développement d'essais cliniques (dermato et neurologie), le marketing digital (plusieurs milllards de mails envoyés par an) et la stratégie pour le groupe en termes de relations externes, 1 autre client actif dans la premiumisation et un dernier dans la gestion patrimoniale 360°, etc.

C'est au Beau-Rivage Palace de Lausanne, Ouchy, que je travaille la majeure partie du temps si je ne suis pas en télétravail.


BEAU RIVA


BEAU-RIVAGE PALACE

Mes entreprises & initiatives depuis 2008

1.- Co-Founder & Honorary Chairwoman de la Foundation aaa (Advanced Alliances Academy, anciennement Abissa Alliances Academy) et son écosystème intergénérationnel



Muriel, c'est un autre personnage essentiel de l'histoire d'ABISSA : avec le réseau puis la **Fondation aaa** (ABISSA Alliances Academy), elle a créé un écosystème de partages, de rencontres et de valeurs absolument inédit.

En permettant à des personnes d'horizons très différents de partager des idées à la fois innovantes et possédant un réel potentiel, elle a offert à ABISSA un extraordinaire terreau d'où jaillissent de nouvelles **alliances et partenariats**.

aaa désire apporter une **dimension intergénérationnelle** au sein de la Fondation : réaliser des projets entre aînés et débutants dans la vie professionnelle. Il y a ainsi deux Comités distincts : un Comité Senior et un Comité Junior, très actifs tous les deux !

Muriel, c'est une femme avec un coeur qui bat d'abord pour les autres. Mais c'est aussi une conquérante qui possède une énergie rarissime. C'est une belle personne doublée d'une communicante hors pair. Merci à elle !

72

www.fondation-aaa.org

J'ai quitté le conseil de la Fondation aaa fin 2019 officiellement mais je garde le titre de Co-Fondatrice et Présidente Honoraire du point de vue MarCom uniquement.

2.- Founder & CEO de sa propre société
www.matableandco.com

3.- Founder of the Salons « We as One »
https://matableandco.com/salons-we-as-one/

4.- Le Mastermindset Club @ma Table & Co
https://matableandco.com/club-ma-table-co-mastermindset-ecolentreprise/





CHIFFRES

1) 1ère année - engagement chez Abissa, 1er contrat à 1.5 Mios CHF.
2) Lors de mon expérience Telco chez Orange devenu Salt, gestion des contrats pour la moitié des pays couvert par le Roaming International. Le revenu total pour l'ensemble du Roaming International & interconnect du groupe Orange valait en 2010 2 Mias Euros.
3) En 1 décennie, mise sur pied - même en temps de crise comme la Covid-19 – + de 650 événements et formats (conférences, brainstormings, formations, galas, interviews, entraide, écoute active collective, etc) en mode hybride : offline et online. Ces espaces sont conçus, organisés, coordonnées, supervisés, animés et facilités par ses soins personnalisés.
4) En 7 ans, Muriel a fait croître son propre carnet de contacts de + de 15 000 contacts numériques dont certains se recoupent entre eux sur les RS dont environ + de 2000 contacts issus de sa mailing list
5) En 7 ans, elle a rencontré 7000 contacts de visu, en mode présentiel et fédéré environ 350 alliés et/ou membres d'une communauté sur la plateforme digitale en seulement 1 an dont env. 150 donateurs."

Chapitre 5
Un exemple incarné d'écosystème d'entreprise sous la structuration institutionnelle d'une Fondation

Pour déployer un écosystème ou une communauté, l'animation qui rythme l'année est importante à moyen et long terme en Suisse Romande, je m'appuie notamment sur mon expérience comme Co-Fondatrice, ancienne Présidente & Directrice Exécutive du Conseil de la Fondation aaa :



STRATEGIE AUX OPERATIONS DE LA FONDATION aaa & son écosystème de 2011 à 2019

CONCEPTION DE A à Z de la stratégie de rayonnement des 4 entreprises et organisations susmentionnées grâce à ma propre méthodologie d'ECOSYSTEME / COMMUNAUTE DE CONTACTS EXTERNES

- J'ai bâti de manière consciente depuis 2008 tout un écosystème de contacts principalement en terres helvétiques romandes pour les relations professionnelles et à l'internationale eu égard aux relations personnelles (surtout en Europe et Asie). Je peux donc facilement capitaliser sur mon large carnet d'adresses grâce aux contacts déjà établis viames pipelines existants qui chaque jour croissent encore.
- Je co-crée et anime des think tanks

SUIVI DES SERVICES MIS EN PLACE

Conceptuellement et opérationnellement, j'ai créé et vendu des services et des affiliations dans le cadre de ma propre structure, la *** Fondation aaa que je vous présente volontiers en quelques mots lors de notre rencontre. Le fait que j'ai décidé que 10% de personnes en transition de carrières soit inclus dans notre public en plus des 10% de jeunes, est aussi un aspect qui m'a fait expérimenter l'accompagnement dans leur gestion professionnelle au même titre que de repérer les talents et de les fidéliser avec des espaces personnalisés (ateliers, conférences, événements, séminaires, etc). *** www.fondation-aaa.org Présidente et co-Fondatrice bénévole honoraire à vie, créatrice de cet écosystème qui crée des ponts entre générations en replaçant l'humain au coeur de l'ère numérique bénévole pour certaines ONG et associations caritatives dans le passé. Relations interne et externe.

R & D, IDEATION ET MISE EN ŒUVRE DE L'INNOVATION

En termes de nouvelles prestations, j'ai également mis en place une structure organique « Entre/Intra-preneurship » au sein de la Fondation aaa
Une belle part a toujours été dédiée à l'innovation et à la création d'entreprises notamment avec la contribution donnée aux fondements de Vigiswiss qui a trouvé ses prémices au sein de notre écosystème et de toute l'aide et les mises en relations données aux créateurs d'entreprises, mais aussi à leur consolidation grâce aux expertises métiers terrain
Le pôle Education appelé « Ecolentreprise ©.» a aussi vu le jour sous l'égide de notre communauté et nous avons établi des premiers contacs locaux et internationaux pour financer et nous aider dans cette visée.

Enfin, j'ai dû rédigé la base du cahier des charges de notre site web mais également le rapport de création de la Fondation aaa ainsi que les 2 premiers rapports soumis à l'Organe de Surveillance des Fondations.

Je m'appuie sur ma propre méthodologie de création de l'écosystème devenu une Fondation notamment grâce à des retours d'expériences sur le terrain des professionnels par segments (interviews, études de marché, etc.)

Responsable des alliances durant 10 ans pour le compte d'Abissa au sein de l'écosystème aaa qui s'est institutionnalisé, le mot partenariat résonne toujours aussi fort dans mes activités actuelles sous ma propre marque.

J’ai conçu, promu, déployé et animé + de 580 mises en relations, interviews, réunions collectives de brainstormings et d’entraide, workshops, formations et événements pour fédérer et articuler le cycle de la vie ainsi que la dynamique des donateurs ainsi que de nos ambassadeurs, alliés et partenaires.

GOUVERNANCE, STRATEGIE ET IMPLEMENTATION OPERATIONNELLE avec DELEGATION PAR COMMISSIONS ET TASK-FORCE + COMITES STRATEGIQUE SENIOR & JUNIOR AINSI QUE LA GESTION ET LA REDACTION ADMINISTRATIVE DE LA DOCUMENTATION

Compétences managériales de conceptualisation et d’analyse :les 3 premières années, j’ai établi tous les rapports de Fondation dont

- le Business plan de départ qui a posé les fondements de la Fondation dès sa naissance
- les rapport annuels dont le bilan de comptes en lien avec le Secrétaire Général et la Cheffe comptable
- Nouveaux modes de gouvernance en mode transversal et interdisciplinaire (R & D avec implémentation
- J’ai, à cet égard mener tout une recherche et développement avec la rédaction d’un livre blanc-méthodologie sur les nouvelles formes de gouvernances dont celle des Ecosystèmes offline et online, et et la mise sur pied d’une Chaire en Ecosystèmes, Réseaux et Communautés. J’ai imaginé aussi 2 types de comités stratégiques au début de la Fondation qui allie les Seniors et les Juniors.

https://www.fondation-aaa.org/wp-content/uploads/commissions.pdf
https://www.fondation-aaa.org/wp-content/uploads/comites.pdf

1. Créer, développer et co-construire la stratégie tout autant que le déploiement opérationnel et collectif de l’Ecosystème de la Fondation
2. Même démarche pour le Conseil de la Fondation que je préside avec animation en coordination avec le Secrétaire Général lors des séances

3. Constituer l'équipe et/ou la renouveler qu'elle soit interne au Conseil ou lors de la délégation de certaines tâches avec une équipe de collaborateurs éxécutive mais aussi en mode gouvernance agile
4. Écouter et analyser le marché en direct de notre public qui se départage entre « Entrepreneurs, Décideurs, Cadres. Porteurs de Projets, Solopreneurs, et Professionnels » de toutes générationsen lien avec mon expérience terrain du Pôle « Education », « Impact Sociétal » & « Business » de notre ***Fondation aaa. L'accès à ces informations était et est toujours aisé car j'ai décidé que notre population serait intergénérationnelle et départagée entre 10% de personnes en transition de carrières,10% de jeunes et 80 % du segment professionnel actif mentionné ci-dessus
    - Compétences en action : vision stratégique, action terrain coordonnée, veille, étude de marché, conceptualisation, observations socio-économique dans l'écosystème (externe) et le biotope (interne) de notre population

RAYONNEMENT DES PROJETS ET LES COMPETENCES DES EQUIPES DE 4 ORGANISATIONS GRACE A UNE DYNAMIQUE SOCIO-ECONOMIQUE AVEC LES PARTIES PRENANTES LOCALES ET INTERNATIONALES :

- Le Conseil de la Fondation que nous avons co-fondée ensemble et toute sa communauté
- L'Association Vigiswiss devenue Swiss Datacenters
- Les relations externes pour le développement des affaires au sein d'Abissa
- Ma propre marque où j'œuvre actuellement dans la mise en relations en M & A ainsi que la structuration d'une unité de recrutement d'experts en marketing digital

Dans ces 4 structures, j'ai pris notamment en charge le montage de la Fondation de A à Z, me suis occupée de gérer la communication en interne comme pour les relations externes, ai coordonné les interactions avec les membres du Conseil les parties prenantes alliées. J'ai mis en place toute une gouvernance par commissions, et ai structuré 7 dossiers transversaux allant de l'éducation, en passant par les arts, les investissements, la responsabilité sociale, le développement des affaires, etc

CONTACTS MEDIAS

Quelques contacts.
Je me suis occupée de rédiger tout le cahier des charges du site web ainsi que detransposer les besoins des membres et alliés pour adapter les différents types de plateformes synchrones avec notre site web de l'époque en termes de créations de profils des membres et paiements sécurisés (Six Group, Datatrans et EventsWork) pour la gestion des espacesde partages et de créations de valeur : ateliers, conférences, événements, séminaires, etc).
Je partageais aussi comme Community Manager les contenus de nos membres adhérents à notre Ecosystème afin de les promouvoir sur les RS.

MON "BUREAU-ATELIER", la " MAISON " où se déroulent MES ACTIVITES ENTREPRENEURIALES & ARTISTIQUES

Je poursuis grâce à mes 2 pôles dactivités : entrepreneuriale et artistique a pérennité des liens que je tisse et fédère la majeure partie du temps en présentiel au Beau-Rivage Palace de Lausanne. Ce sont mes "bureaux" et j'y peins également parfois comme Artiste ponctuelle in residence.

https://www.youtube.com/watch?v=jW7PBPzroNo

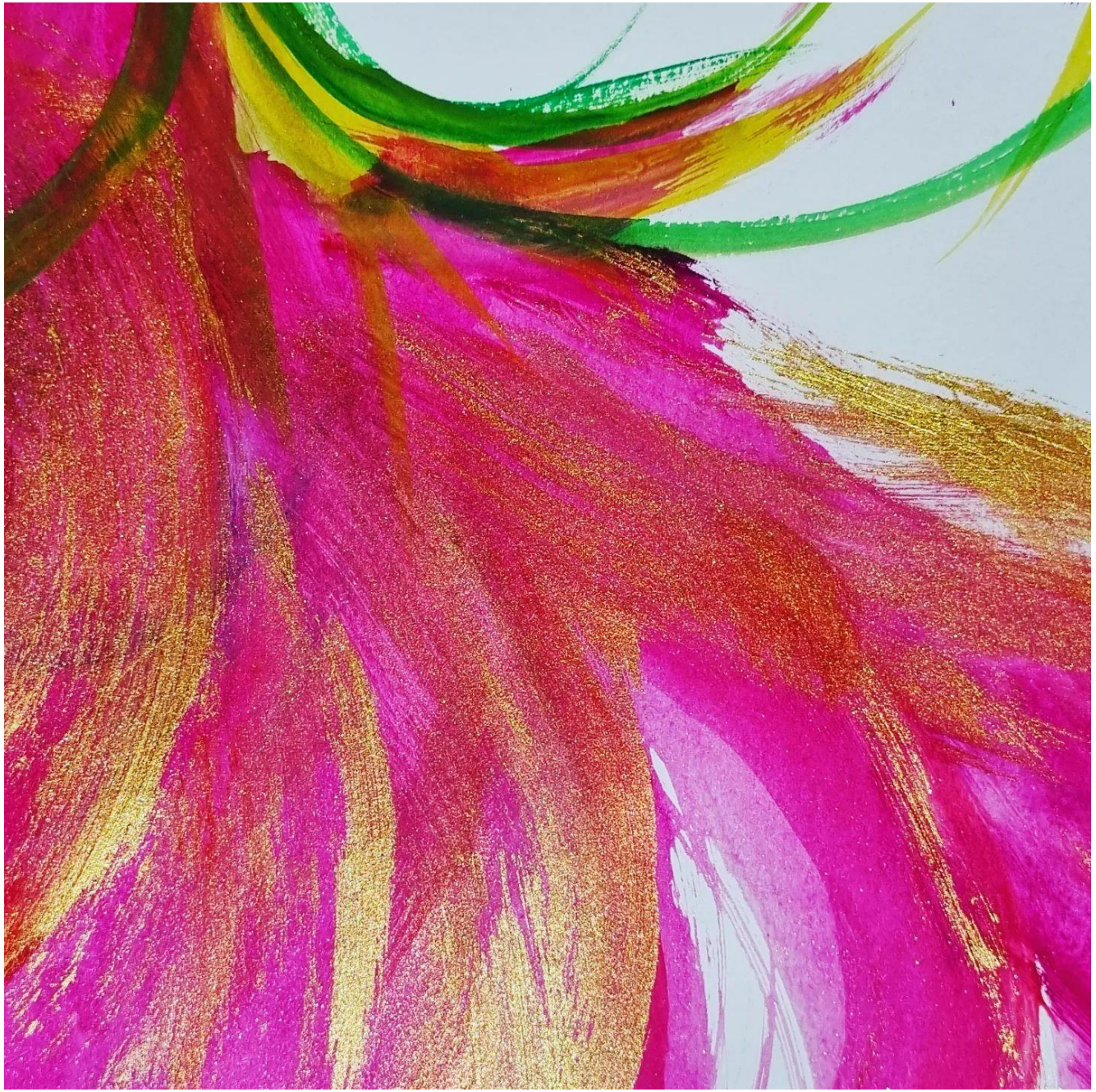


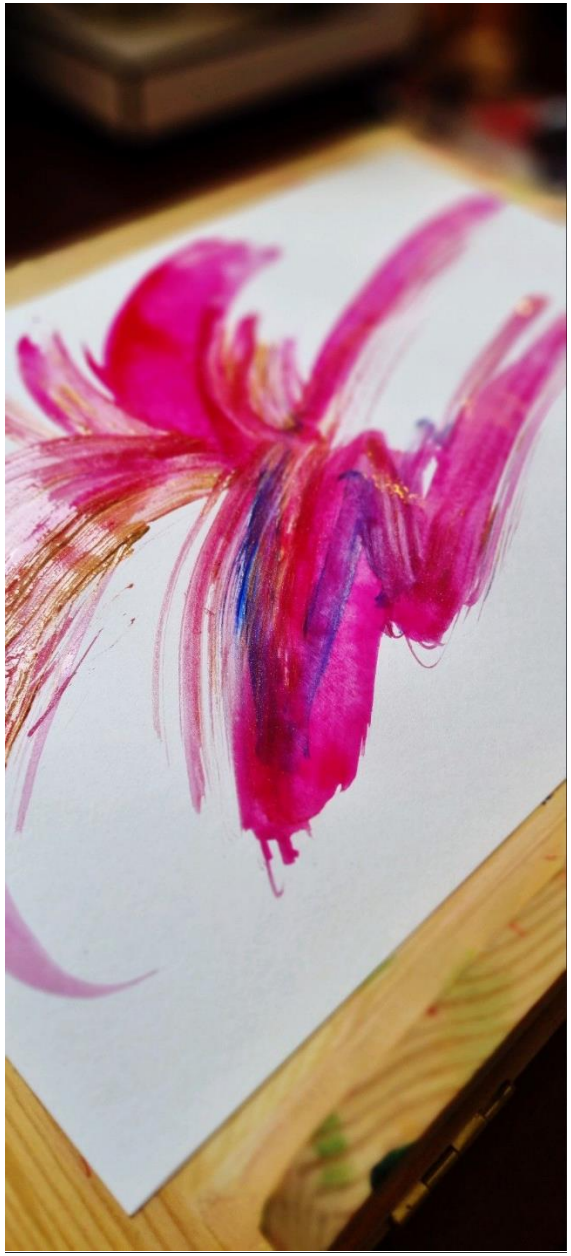


Chapitre 6
Artiste - peintre autodidacte

https://matableandco.com/peintures/

> Peintures - @ma Table & Co
>
> Peintures Portfolio PORTFOLIO MURIEL FAVARGER RIPERT_PEINTURES Parcours, terreau fécond en créativité « Mes dernières peintures sont en majeure issues de la période dite « Hymne à la Vie » – merci à...
>
> matableandco.com











?

?

Muriel Favarger Ripert

HYMNE À LA VIE

Recueil d'échanges épistolaires



Chapitre 7
Fees & packs d'accompagnement dans le rayonnement publicde votre marque & mises en liens privatisées

Voici notamment les packs que nous pourrions brainstormer le 30 novembre 2023, je te laisse les parcourir et les autres ***** en contrebas aussi sachant que ce sont des bases de discussion pour donner une idée du périmètre et un ordre de grandeur des prix. Tout est personnalisable selon vos objectifs.
Les grands avantages sont les non prises de commissions (sauf exceptions liées à l'immobilier, les pierres précieuses par exemple) et si vous prenez au minimum 12 mois (sachant que le cycle de gestation des ventes est en principe de 9 mois en temps de quiétude socio-économique), voire plus d'années, la qualité de pérennité de votre carnet d'adresses autant pour la prospection que pour les ressources externes et internes est de facto plus qualitative, voire garantie.

*****
https://matableandco.com/boutique/

Merci pour l'attention portée à la lecture (même transversale) de cette lettre numérique.
Muriel Favarger Ripert
https://www.linkedin.com/in/murielfavargerripert



[@ma Table & Co]
Catalyse en intelligence relationnelle
Peintre autodidacte
muriel@matableandco.com
+41 79 101 84 46
Lausanne, Suisse