



ECHANGES SUR LES METIERS DU CONSEIL

UNIVERSITE DE BOURGOGNE

DIJON , septembre 2016



Michel COURTAY

OBJECTIFS

Communiquer des bases sur les métiers du conseil et leurs marchés

Echanger sur les caractéristiques du conseil en entreprise

DEROULE

Définitions

Les 1001 raisons de ne pas travailler avec un consultant

Comment devient-on consultant?

Les postures et les grandes familles

La déontologie

Activités et offres commerciales

Un processus type d'intervention

Les coûts et les prix

La concurrence

Les organismes de conseil

DEFINITIONS

Le consultant est-il un malade?

Le consultant est aussi bien celui qui consulte que celui donne des consultations

La relation intuitu personae

Intuitu personæ signifie « en fonction de la personne. »

Notamment utilisée en droit, pour qualifier une relation existant entre deux personnes qui ne peut pas être transposée à d'autres personnes. C'est le cas par exemple d'un contrat de travail qui est nominatif.

Elle revient à considérer qu'il existe une confiance particulière entre les cocontractants

La prestation de service immatérielle

Comment la définir, la mesurer, la valoriser, les problématiques de réserve de propriété ou de retour sur investissement,...



LES 1001 RAISONS DE NE PAS TRAVAILLER AVEC UN CONSULTANT

Coûte cher !

Qui dit consultant dit licenciement !

Ils ne connaissent pas le Pays !

Ce n'est que pour les grosses entreprises !

Je paie un senior et le travail est fait par un junior !

Ils ne vont pas comprendre ce que je veux !

Je ne veux pas tomber sur un gourou !

Je n'ai pas le temps pour faire un cahier des charges !

Pour quoi faire ?

Ce que je fabrique est confidentiel !

Ils ne connaissent rien à notre métier !

A quoi ça sert !

Mon problème ne se résoud pas avec un diaporama !

C'est trop théorique !

Mes D.P. n'en veulent pas !

Le consultant est manipulé par la direction !

Les conseillers ne sont pas les payeurs !

J'ai déjà essayé, je ne suis pas près à recommencer !

On sait faire tout seul !

Je ne sais pas où m'adresser !

...



COMMENT DEVIENT-ON CONSULTANT ?

La protection du titre ?

Par choix ou par dépit?

Faire la différence entre compétence, expérience et expertise

Les parcours de formation :

- le plus ancien et abouti l'IDCE
- les écoles de management
- les spécialisations diverses (Pôle Emploi : Consultant formateurs,...)
- les écoles de coaching
- les parcours formants associatifs

Les organismes qualificateurs



LES POSTURES ET LES GRANDES FAMILLES

L'EXPERT

Différence entre compétence et expertise
Quel est le cœur de métier?

L'ARCHITECTE

Construit des plans d'actions à partir des grands principes

LE STRATEGUE

Détermine ou vérifie la stratégie de l'entreprise

LE COACH

Fait émerger les solutions

LE CO-DECIDEUR

Position borderline

Stratégie, communication, accompagnement du changement, organisations, commercial, métiers du chiffre, gestion RH, développement personnel, technique et scientifique, production, QSE, innovation, design, supply chain, international,...



LA DEONTOLOGIE

PROFESSIONALISME

Accepter seulement les missions dans notre champ de compétences.

Se porter garant de la maîtrise des connaissances dans nos domaines d'interventions.

Maintenir nos compétences au meilleur niveau d'expertise de notre métier et de la législation en vigueur.

ENGAGEMENT

Mener à bien les missions acceptées, dans le cadre d'engagements contractuels, aux objectifs clairement énoncés. Les conditions de collaboration et d'intervention, ainsi que le mode de détermination des honoraires sont clairement définis au démarrage de chaque mission.

CONFIDENTIALITE

Appliquer la règle du secret professionnel.

Ne pas divulguer ou utiliser d'informations ou de résultats de travaux sans l'autorisation préalable du client (un contrat formel de confidentialité peut-être mis en place).

INDEPENDANCE

Mener nos missions en toute indépendance à l'égard des tiers.

Exercer notre profession avec impartialité et sans contrainte.

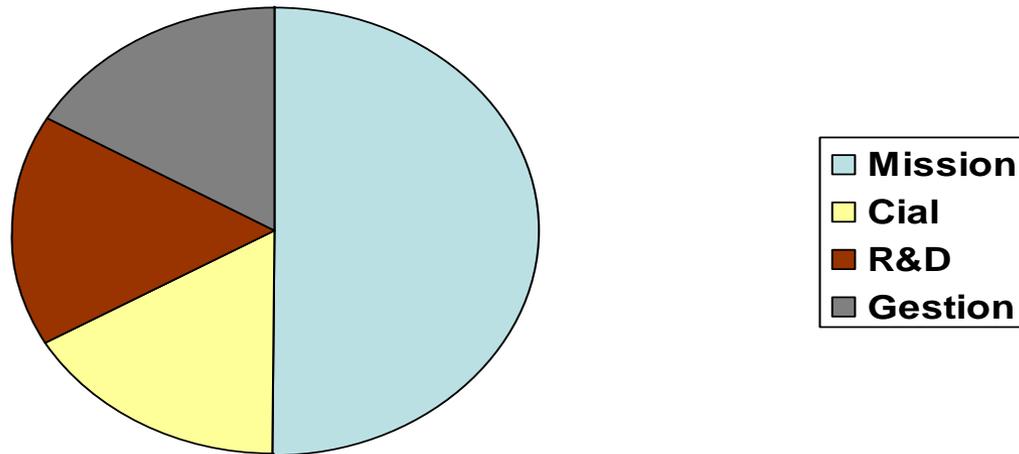
INTEGRITE

Préserver les intérêts de nos clients. Les informer des conflits d'intérêts qui nuisent à l'accomplissement de nos missions.



LA REPARTITION DES ACTIVITES

Répartition du temps d'un consultant "installé"



Au démarrage, l'investissement commercial est beaucoup plus important



L'OFFRE COMMERCIALE

Le chef d'entreprise doit pouvoir expliquer son problème

Le consultant doit prouver qu'il l'a bien compris

Comment s'assurer de la confidentialité des interventions ?

Toute intervention ne s'envisage que dans le cadre d'une relation de confiance Chef d'entreprise-Consultant

Comment gérer la co-responsabilité du succès?

C'est le chef d'entreprise qui connaît le mieux l'entreprise

Le consultant a des compétences complémentaires et l'expérience d'autres activités

C'est l'engagement mutuel qui garantit le succès

L'objectif et les responsabilités de chacun doivent être clairement et contractuellement définies... dès le début de l'intervention

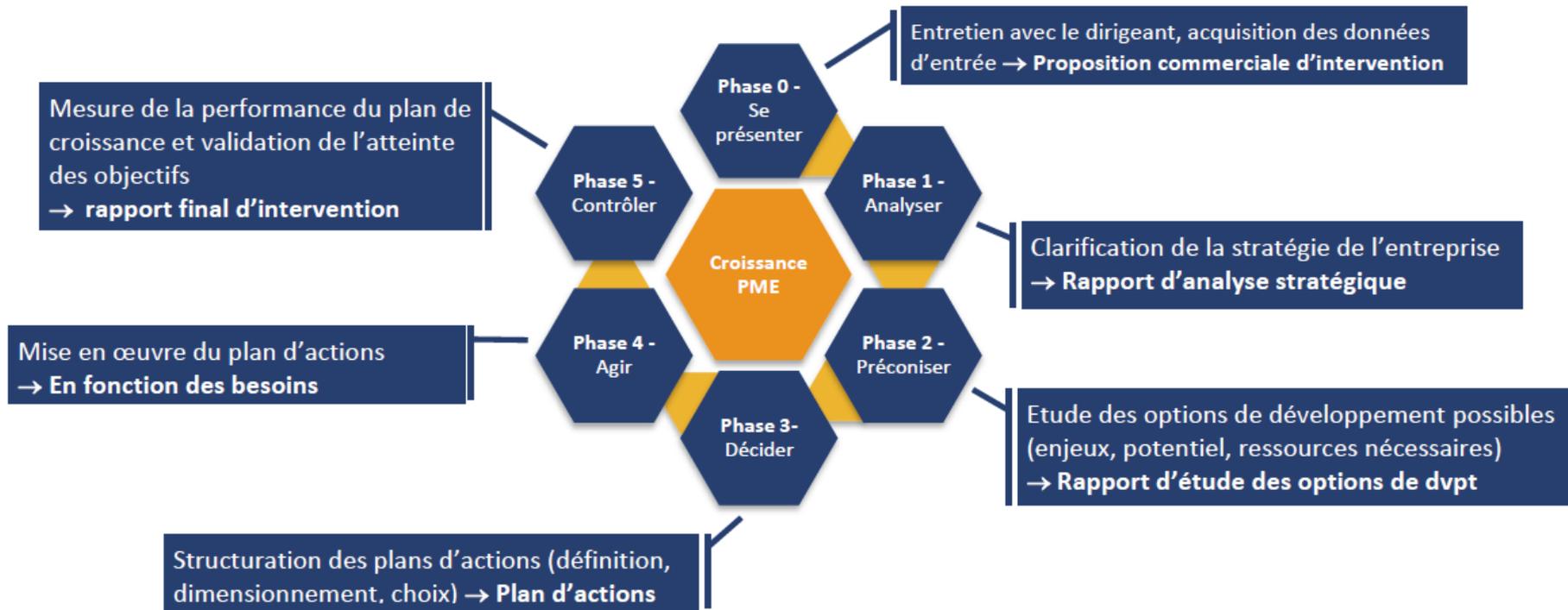


LES CLES D'UNE BONNE RELATION

- 1 – Le chef d'entreprise doit être capable de présenter son besoin
- 2 – Confiance entre les interlocuteurs (références, confidentialité,...)
- 3 – Entente sur les objectifs et les limites de l'intervention (géographiques, calendaires, budgétaires, ...)
- 4 – Les étapes principales du déroulement de l'action sont définies avec les acteurs (co-responsabilité du succès)
- 5 – Capacité de mesurer et valider l'évolution (critères de satisfaction)
- 6 – Conclusion de l'action



UN PROCESSUS TYPE D'INTERVENTION



LES COUTS ET LES PRIX ...ET LA VALEUR?

Le prix de journée est-il un critère objectif?

	Direct	Sous-traitance
Formation	700 € à 1200 €	500 € à 800 € Préparation incluse
Conseil	700 € à 1200 €	700 € à 1200 €



LA CONCURRENCE

4 % des entreprises de conseil sont des majors (CA > 80 M€) et travaillent essentiellement avec des grandes entreprises

Mais il y a plus de 9 000 sociétés de conseil en France,
26 000 personnes pour un CA total de 4,5 Mds€

Clients des membres



50% - de 250p

dont 80% - de 50p



LA CONCURRENCE

Le « premier conseil de l'entreprise » c'est son comptable

Les structures institutionnelles ont toutes des activités de conseil :
(Chambres de commerce ou des métiers, structures financées par l'état et/ou la région, APCE, pôle emploi, écoles et juniors entreprises, EGEE, structures patronales, auto-entrepreneurs, dispositifs type ALIZEE,...)

et vous!

Les entreprises ont besoin d'une offre diversifiée et professionnelle pour se développer.

L'ensemble des acteurs du conseil ont intérêt à ce que l'offre soit professionnelle et cohérente.

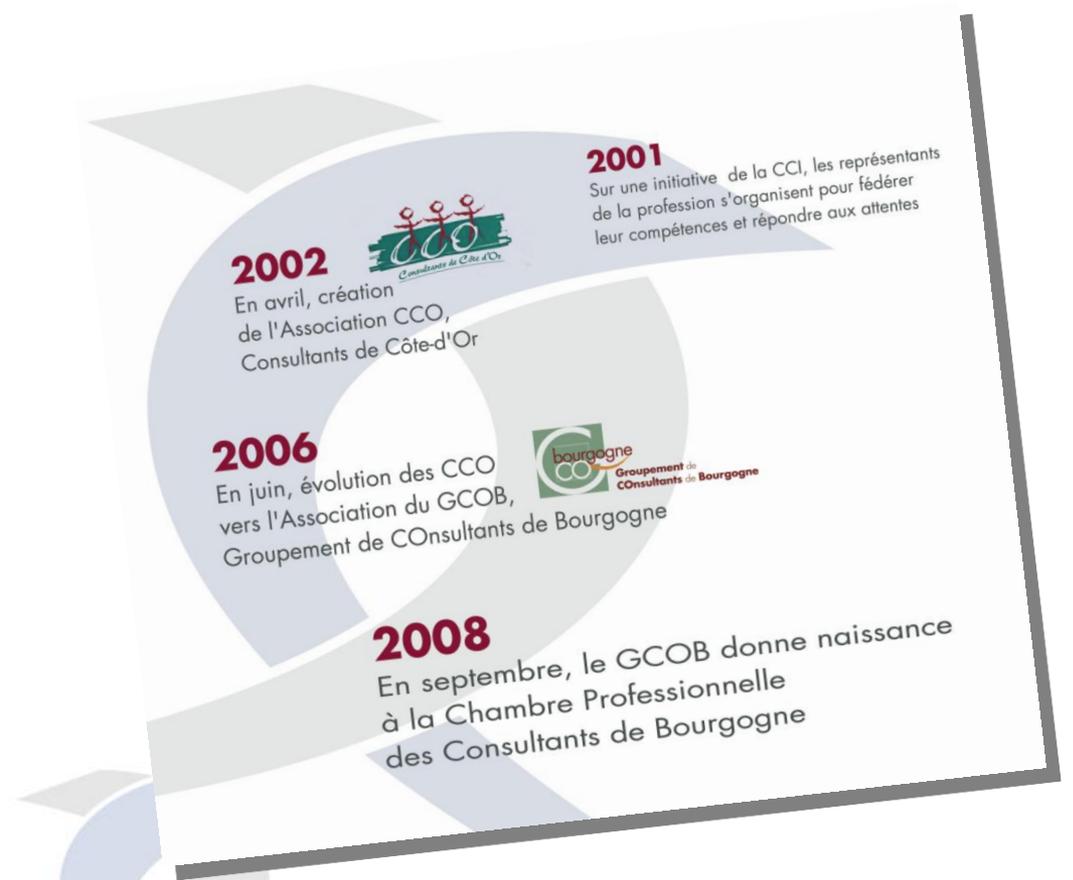


LES ORGANISMES DE CONSEIL

SYNTEC, OPQCM/ISQ, CINOV (ex CICF), FNCPC



- ✓ **Professionaliser**
- ✓ **Valoriser**
- ✓ **Promouvoir**
- ✓ **Coordonner**



Echanges



Merci pour votre participation.

*Et pour garder le lien...
www.cpc-bourgogne.org*

