

APPORTEZ DE LA PUISSANCE À VOTRE ENTREPRISE



FAÎTES APPEL À UN
**ENTREPRENEUR
DU CONSEIL**

Quelques conseils pour **bien choisir son consultant**
et **s'assurer du succès** de la mission

Les défis qu'une entreprise doit relever

S'organiser pour faire face à de nouveaux enjeux

- Se mettre en conformité de nouvelles réglementations
- Motiver et Former ses équipes
- Conduire des projets impliquant des changements dans l'entreprise

Développer sa compétitivité

- Optimiser ses performances commerciales
- Trouver des financements
- Optimiser sa relation avec ses clients
- Lancer de nouveaux produits
- Améliorer sa qualité de service

Gagner en productivité et maîtriser ses coûts

- de fonctionnement
- de non-qualité
- de sous-traitance

Pourquoi faire appel à un consultant ?

Chaque organisation, chaque besoin est spécifique, et c'est le postulat avec lequel les consultants abordent chaque mission. Néanmoins les problématiques suivantes sont souvent partagées par les entreprises qui nous consultent :



Comment choisir un consultant ?



Prenez en compte la qualité de la relation client

On ne peut pas négocier une prestation de service au même titre que la passation d'un marché de fournitures diverses. Si le savoir est un facteur important dans le choix de l'intervenant, sa personnalité et sa sensibilité constituent autant d'éléments tout aussi déterminants. Se limiter strictement à la seule procédure administrative de l'appel d'offres n'est pas suffisant, car une telle démarche nie totalement le rôle déterminant de la relation humaine.



Rencontrez le consultant

Il est impératif de faire personnellement connaissance, dès le départ, avec la personne qui interviendra réellement dans l'entreprise, et non pas uniquement avec le commercial du cabinet. Quelle que soit la taille du cabinet, cette étape est fondamentale.



Analysez les références

La qualité du cabinet ressort de plusieurs éléments combinés : l'expérience professionnelle dans le domaine concerné, la formation des consultants et la réactualisation de leurs compétences, la nature et le nombre des missions déjà effectuées. Une attention particulière doit être apportée à la façon dont ont été traités des cas similaires au vôtre même si ces cas concernaient des secteurs d'activités différents.



Assurez-vous de la compétence méthodologique

La méthodologie est primordiale lorsque l'on souhaite faire intervenir un conseil. Assurez-vous que les termes de la proposition de mission prennent bien en compte les différents points du cahier des charges. N'hésitez pas à demander des renseignements complémentaires sur la façon dont ont été traités des problèmes ou des projets semblables aux vôtres.

CONSEIL : Mieux vaut retenir quelqu'un possédant une expérience dans la nature et le type de problèmes qui se posent plutôt qu'un conseil qui possédera une expérience générale dans votre secteur d'activité. Un bon intervenant assimilera rapidement la spécificité d'une branche. Il en découlera des échanges fructueux et enrichissants, alors que la trop parfaite connaissance d'un secteur professionnel risque d'entraîner des préconisations stéréotypées.

La CPC Provence : un vivier d'entrepreneurs du conseil dans votre région

La Chambre Professionnelle du Conseil Provence est une association créée en 1985 sous le nom de Grand Delta Conseils. La chambre regroupe une centaine de consultants dans la région PACA.

Pour découvrir ces consultants :

www.cpc-provence.fr, rubrique « Trouver un cabinet ».



Comment s'assurer du succès d'une mission ?



Formalisez la mission

Le bon déroulement de la mission dépend en grande partie de la compétence et de la personnalité du consultant, mais aussi de la manière dont vous aurez abordé la relation et de votre comportement durant celle-ci. Il est indispensable de formaliser la mission afin de permettre une vision claire des engagements réciproques.



Mettez toutes les chances de votre côté

Consacrez le temps nécessaire à la mission. Le succès des interventions dépend en grande partie de la relation de partenariat entre l'entreprise et le consultant. Instaurez une relation de confiance, n'hésitez pas à exprimer votre point de vue et à poser des questions. Impliquez le personnel concerné : ne jamais introduire un intervenant extérieur dans l'entreprise sans avoir informé les collaborateurs concernés de la démarche de l'entreprise. Soyez exigeant, suivez l'avancement de la mission et demandez au conseil des comptes rendus réguliers tout en lui laissant la liberté de manœuvre requise.



Évaluez les résultats, valorisez les acquis

A la fin de la mission, prenez le temps de mener avec l'intervenant une évaluation sur tout le déroulement de l'intervention et les résultats obtenus. Les séances de réflexion, d'évaluation et le suivi postérieurs font partie du contrat, et à ce titre, doivent être prévus dans le contrat. Cette phase finale permettra de tirer les enseignements de l'intervention, et, ainsi, de valoriser les acquis.

Le contrat doit prévoir :

- les objectifs de la mission.
- la méthodologie employée.
- les modalités techniques de l'intervention.
- les modalités de rendu des résultats.
- les délais, les dates de début et de fin de chaque phase de la mission, ainsi que le programme de travail.
- la désignation et le curriculum vitae des intervenants.
- le budget précisant les honoraires, autres frais, les modalités de paiement (toute discussion sur les coûts et les modalités de règlement gagne à être menée bien avant le démarrage effectif des travaux ; les ambiguïtés ne pouvant qu'être néfastes au bon déroulement des opérations).
- d'autres dispositions particulières relatives, par exemple, à l'exclusivité des résultats ou à la confidentialité des informations collectées.

Un(e) consultant(e), c'est quoi ?

Un consultant est un professionnel capable de concevoir et accompagner des actions de changement dans l'entreprise. Cette capacité repose sur un savoir-faire combinant technicité et vision globale. Elle suppose rigueur, souplesse et engagement.

DES MÉTHODES DE TRAVAIL

Interviews, analyses, structuration, points d'avancement, restitution...

UN MODE D'INTERVENTION STRUCTURÉ

Diagnostic, projet, mise en place

UNE PRISE EN COMPTE DE L'ENVIRONNEMENT

Structures, hommes, systèmes, stratégie...



Ses atouts

- Œil neuf
- Indépendance de jugement
- Liberté de manœuvre
- Disponibilité intellectuelle
- Compétence et Expérience
- Ouverture vers l'extérieur
- Charge temporaire pour l'entreprise

Le consultant est aussi un entrepreneur du conseil :

Par la diversité des missions qu'il a conduites, il saura mettre en place une approche sur mesure avec le recul nécessaire.

Du fait de son statut d'entrepreneur, la culture du résultat l'animerait pour traduire idées et opportunités en rentabilité et développement de votre entreprise.

Modes d'intervention

Audit

Vous obtenez un jugement impartial sur votre organisation, vos équipes, vos procédures.

Conseil

Vous bénéficiez de préconisations, adaptées et applicables par votre structure.

Formation

Vous faites l'acquisition de savoir et de savoir-faire.

Conduite de projet

Vous êtes accompagnés dans la mise en œuvre d'un projet.

Assistance à Maîtrise d'Ouvrage

Vous bénéficiez de l'expertise technique et/ou en conduite de projet pour votre maîtrise d'ouvrage.

Accompagnement (coaching)

Vous êtes accompagnés, suivis personnellement dans vos projets individuels ou d'entreprise.



Externalisation

Vous disposez d'une ressource externe et flexible qui agit comme une ressource interne, de manière ponctuelle ou régulière, sur un domaine d'expertise spécifique.



Vous avez un **besoin particulier ?** **Vous recherchez **la perle rare ?****

Lancez un appel à compétences

auprès de l'ensemble des consultants de la région PACA
(extensible à la France si vous le souhaitez)

▷ Simple ▷ Rapide ▷ Efficace

conseil@cpcprovence.fr

04 91 57 71 55



Chambre Professionnelle
du Conseil

PROVENCE