



Mission de Conseil

Généralement séquencée selon les phases suivantes, entérinées par la validation des livrables par le mandant :



Caractérisation des besoins et des objectifs / livrable : lettre de mission (CDC).



Diagnostic stratégique / livrable : plan stratégique complet (CA impactés de quelques centaines de K€ à 1100M€).



Elaboration du plan d'action et recommandation / livrable : feuille de route détaillée (planning, moyens, KPI...).



Mise en œuvre et direction de projet / livrables : revues d'avancement et décisions d'étapes.



Evaluation et ajustements / livrables : rapport de mission, capitalisation d'expériences et préconisations.



Leadership et Influence

Charisme et **capacité à mobiliser** les équipes, **catalyseur des transformations**.

Expérience dans la **conduite du changement** et la gestion des résistances internes.

Capacité à convaincre le CA, le Comex et les parties prenantes clés par des **recommandations solides**.



Différenciation et Valeur Ajoutée

Capacité à proposer une **approche distincte** de celle des grands cabinets de conseil en tant que **Conseil et Entrepreneur**.

Force de proposition et d'action: pas seulement un analyste, mais un acteur du changement.

Vision stratégique **pragmatique et actionnable**, adaptée aux spécificités du Client.



Résultats et Impact Mesurable

Références (sur demande) prouvant des **transformations réussies** avec impact mesurable sur la performance de l'entreprise.

Vision ROlste : la mission doit **générer de la valeur** (rentabilité, croissance, compétitivité).

Engagement sur des résultats concrets et atteignables.



Mission de Conseil



Approche Méthodologique et Capacité d'Exécution

Maîtrise des **méthodologies de transformation**.

Approche **systémique et logique**, structuration d'une feuille de route réaliste, avec des étapes claires et des KPIs de suivi.

Capacité à travailler avec les différentes parties prenantes : CA, Comex, middle management, équipes opérationnelles.



Éthique

Intégrité, indépendance et transparence.

Alignement avec la vision de l'entreprise. La finalité de la mission est la seule légitimité.

Confidentialité sans faille.



Capacité d'Adaptation et Intelligence Relationnelle

Flexibilité et capacité à comprendre rapidement la **culture d'entreprise**.

Aptitude à ajuster la communication selon les interlocuteurs (de la stratégie à l'opérationnel).

Esprit collaboratif, capable de **co-construire la transformation** avec les équipes du client et pas simplement imposer un modèle préconçu.



Dimensions Clients

Start-ups (3 à 60 personnes)

PMEs (40 à 250 personnes)

ETIs (700 à 2 200 personnes)

Groupes (3 000 à 160 000 personnes)



Expériences Sectorielles

Conseil & Services



IA & big data



Smart city



Décarbonation



Energie, Eau



Bâtiment, Infrastructure



Aéronautique, Spatial



Transport, Ferroviaire



Téléphonie, high tech



Electronique grand public



Electronique professionnelle



Eclairage public, Mobilier urbain



Médical, Dispositif médical



Alimentaire



Biens d'équipements



Militaire, Défense



Institution, Administration

