**Compte rendu de la réunion du mardi 15 mai 2018**

**Exposé d’Antoine Lesur (G03)** : Antoine traite un vaste sujet intitulé « De la qualité de vie au travail à l’amélioration de la politique managériale ». L’entreprise doit d’abord protéger ses salariés des risques psycho-sociaux de la même façon qu’elle doit se protéger de l’ensemble des risques identifiés par la loi.

Antoine a analysé les causes des risques psycho-sociaux ainsi que leurs conséquences. Parmi les causes, certaines comme la surcharge de travail sont médiatisées plus que d’autres au détriment par exemple du surengagement personnel. Toutes sont importantes, leur liste figure dans le document joint. Il en est de même pour les conséquences avec pour exemples les suicides et le burn-out fortement médiatisés.

Pour Antoine la prévention est la seule bonne réponse. Il distingue trois niveaux : la prévention primaire consistant à repérer les causes et à y remédier immédiatement, la prévention secondaire consistant à outiller l’entreprise par la formation du management, et enfin la prévention tertiaire consistant à mettre en œuvre le ou les plan(s) d’action adaptés.

Les nombreuses missions réalisées par Antoine l’ont conduit à se focaliser sur l’adaptation à son stress par chacun des salariés ; chaque personne réagit de façon très différente aux situations, le seuil de vulnérabilité individuel est à déterminer à partir d’une indispensable relation de confiance entre personnes appelées à travailler en équipe. En clair, on doit s’attacher à connaître le stress de l’autre pour savoir qui est le ou les stresseur(s).

La clé pour tout un chacun est, in fine, d’avoir confiance en soi (« je sais que je pourrai faire face »).

De la même façon qu’on « balaye l’escalier en commençant par le haut », l’exemplarité vient du management. Pour sensibiliser et former celui-ci, Antoine s’appuie sur la méthode CEE Management mise au point par son groupe de travail de DRH et qu’il pratique chez un important constructeur automobile français. Cette méthode comprend trois parties : les conditions de la confiance, le duo « responsabilités/pouvoir de décision » et l’explication du sens et de la finalité des décisions.

La présentation en annexe est riche d’informations sur ce sujet qui intéresse de plus en plus de dirigeants.

Paul Péricchi remercie vivement Antoine de son exposé passionnant et chaleureux.

**Compte rendu de la réunion du mardi 24 avril 2018**

**Exposé de Christian del Fondo (M92)** : Christian présente un exposé de sensibilisation à la nouvelle réglementation RGPD plus qu’un exposé technique détaillé de l’ensemble des mesures. La réglementation européenne (en vigueur à partir du 25 mai 2018) a pour objet de créer de nouvelles garanties pour les internautes en France et dans l’Union Européenne. Cette réglementation n’est pas une simple évolution de la déclaration de fichiers à la CNIL mais bien la traduction de la volonté de responsabiliser les organismes gestionnaires des données en leur imposant de fortes obligations. L’objectif est de leur faire assurer une protection maximale de ces données ; ils devront être en mesure de la démontrer à tout moment en documentant leur conformité. Des sanctions et des pénalités lourdes sont déjà prévues dans les textes.

En synthèse, le règlement implique la mise en place d’un dispositif continu prenant en compte l’ensemble de l’éco-système de l’organisme concerné (se reporter au document RGPD joint pour des exemples) ainsi que la présence permanente des moyens organisationnels et techniques en situation opérationnelle.

Christian précise que la mise en œuvre de ce règlement dans les entreprises prendra du temps (cf la loi Evin sur le tabac) et nécessitera donc l’assistance de spécialistes faisant fonction de DPO (Data Protection Officer), en français Délégués à la Protection des Données, auprès des Directions Générales en s’attachant à anticiper les éventuels écarts poussés par les forces commerciales de l’entreprise. La CNIL aura une attitude bienveillante vis-à-vis des entreprises de bonne foi. Elle a d’ailleurs publié un livre blanc sur le sujet à destination des PME.

Paul Péricchi remercie vivement Christian de son exposé et de cette ouverture à des missions potentielles pour les consultants de CC qui voudront se former auprès de la CNIL ou du CNAM. Ces organismes ont déjà développé des cursus de longue durée tels ceux que Laurent Bertin a suivis et appréciés lors de sa dernière expérience professionnelle en Direction Générale.

Christian a constitué avec un avocat une proposition de services ; il se tient à la disposition des consultants intéressés pour leurs clients, sur la mise en conformité de leur entreprise au RGPD.

**Compte rendu de la réunion du mardi 10 avril 2018**

**Exposé de Charles-Géraud Seroude (E55)** : Charles-Géraud a commencé sa carrière de consultant en passant un test de morpho-psychologie qui l’a beaucoup impressionné mais surtout qui l’a beaucoup aidé dans sa brillante carrière de consultant en franchising dont il est d’ailleurs devenu « le pape ». L’objectif de sa présentation est plus de transmettre des conseils que de faire un cours sur le sujet. Dans toutes les situations rencontrées par un consultant en prospection, soumission de proposition et réalisation de missions, ce dernier est quelque part contraint de jauger et juger les interlocuteurs qui décideront et/ou participeront à la décision finale. Quelques observations préliminaires permettent simplement d’éviter des « bourdes » basiques face à un « horizontal musclé » ou un « vertical frustré ». Bien évidemment, les personnes changent et évoluent au cours de leur existence et quelques photos ont permis de prendre conscience qu’il y a de faux horizontaux et de faux verticaux. Le fameux angle droit dessiné par les deux lignes partant du centre des sourcils et allant au bout de chaque épaule ne donne qu’une première indication, intelligemment complétée par l’observation des oreilles, de la bouche, des mouvements des mains, etc.

La présentation de Charles-Géraud est jointe, accessible via un lien internet car elle est agrémentée de photos « lourdes en Mo » mais bien explicites.

Paul Péricchi remercie Charles-Géraud pour tous ses conseils chaleureusement applaudis par le tour de table qui a activement participé à la présentation.

**Compte rendu de la réunion du mardi 27 mars 2018**

**Exposé de Roberto Bolelli (MM97)** : Roberto présente son dossier de candidat à un CDI chez bpifrance pour un job de chargé de mission d’accompagnement d’entreprises au sein du département Initiative Conseil.

Ce dossier a fait l’objet de remarques constructives et bienveillantes de la part des participants qui ont permis d’améliorer le document d’origine présenté en annexe au compte-rendu.

Le service Carrières a pris l’heureuse initiative de proposer à Roberto, en sus de sa participation à Elan+, de partager son expérience et ses objectifs avec des consultants ayant vécu la même double expérience que lui : salarié et consultant indépendant.

Paul Péricchi remercie à la fois Roberto pour sa présentation originale et créative et les consultants présents pour leur concours pertinent et bienveillant.

**Compte rendu de la réunion du mardi 13 mars 2018**

**Exposé de Yazid Kailali (E09)** : Yazid a créé sa société de conseil, Key Strategies Co, il y a 18 mois pour valoriser son expertise marketing dans le domaine de l’anticipation des actions de la concurrence. Avec sa partenaire Sophie Carrois, Yazid propose à ses clients de dérouler sa méthodologie lors d’un workshop de deux demi-journées au cours desquelles l’équipe utilise le WarGame « Conquest Accelerator » qu’il a développé en s’inspirant des grands principes de l’art de la guerre.

Avant le workshop, Yazid a recueilli les données disponibles sur la concurrence du client (phase d’investigation) ; il les distribue à l’équipe de ce dernier (marketing, vente, finance,...) et demande aux participants de jouer le jeu de leurs concurrents. La deuxième demi-journée est consacrée à la construction de la réponse aux attaques des concurrents en définissant une stratégie de conquête maximisant la performance durable de l’entreprise. A l’issue du workshop, Yazid préconise de suivre un plan de déploiement sur une période de deux ans incluant la roadmap décidée par le groupe.

Fort de 5 missions réalisées dans son secteur économique qu’est l’industrie pharmaceutique, Yazid se pose la question de la prospection d’autres secteurs d’activité pour profiter de sa capacité à être référencé auprès de grands groupes, preuves de réussites à l’appui.

Le tour de table félicite Yazid d’avoir créé une offre dès la constitution de sa société ce qui lui a permis d’éviter l’écueil du « consultant généraliste ». Il lui recommande de prospecter des niches comme l’industrie des génériques, la cosmétologie, la pharmacie vétérinaire,… plutôt que les grandes entreprises de l’agro-alimentaire. Il suggère par ailleurs de mieux mettre en valeur les prestations généralistes (comme par exemple l’aide à la création d’image et/ou à l’identification de la différentiation de la marque par rapport à la concurrence) qui pourront fidéliser les clients une fois les workshops terminés avec succès. Cette mise en valeur pourra donner lieu à une amélioration de l’efficacité de son site web.

Bruno Couturier remercie vivement Yazid pour sa prestation très appréciée du tour de table qu’il remercie. Une fois de plus, les participants ont fait preuve de créativité et de bienveillance.

**Compte rendu de la réunion du mardi 27 février 2018**

**Exposé de Patrick Lesauvage (Arts et Métiers)** : Patrick, ingénieur des Arts et Métiers, propose aux entreprises d’améliorer durablement leurs performances en privilégiant la Qualité et le Coût dans le respect des Délais ; d’où le nom de sa société QCD Consulting. La démarche QCD, fondée sur le Lean Management, consiste, à la fois, à repérer des gaspillages dans les processus de l’entreprise, à impliquer les équipes et à procéder « par petits pas » (méthode Kaizen) : ces trois actions constituent le triangle d’or de la satisfaction du client.

Cette offre fait l’objet d’une plaquette intitulée ‘Améliorer la performance’ jointe en annexe.

Paul Péricchi remercie vivement Patrick pour sa prestation très appréciée du tour de table.

**Compte rendu de la réunion du mardi 13 février 2018**

**Exposé de Bruno Couturier (E72)** : à la demande de nombreux consultants, Bruno présente à nouveau sa formation « Comment maîtriser les étapes rationnelles et irrationnelles de la prospection et de la vente, à l’attention des consultants indépendants ». Le support de la présentation est joint en annexe.

Paul Péricchi remercie vivement Bruno pour sa prestation très appréciée du tour de table. Pour permettre aux consultants absents d’assister à cette utile formation, Paul indique les dates des prochaines sessions dans le cadre des formations dispensées par le Service Carrière : fin mars et fin juin. Les dates précises figureront dans la Newsletter ESSEC Alumni.

**Compte rendu de la réunion du mardi 30 janvier 2018**

**Accueil d’Olivier Noël (**MG) : ancien DSI d’un important cabinet juridique de la place, Olivier a créé une structure de conseil en digitalisation auprès des TPE. Il souhaite devenir consultant chez Cortambert Consultants et présentera son projet lors d’une prochaine réunion.

**Exposé de Thierry Coulange (E82)** : d’une manière générale Thierry considère que la fonction « Trésorerie » est mal étudiée dans les Grandes Ecoles. De ce fait, de nombreux cadres d’entreprise, manageurs de BU au sein de grands groupes ne sont pas suffisamment sensibilisés à l’importance de la maîtrise de la trésorerie. La présentation de Thierry, en annexe, peut être synthétisée en deux formules : « cash is king » et « libérez le cash ». Ces points sont développés dans l’exposé et illustrés d’expériences concrètes vécues en qualité de manageur de transition par Thierry dans plusieurs entreprises.

Ainsi, la prévision de trésorerie hebdomadaire doit faire l’objet d’un affichage dans l’entreprise afin de bien motiver chacun des acteurs de l’encaissement et de mesurer l’implication des différentes parties prenantes (les comptables certes, mais surtout les responsables des comptes des clients (commerciaux, chefs de projet, etc…)).

Selon Thierry, chaque collaborateur est une source d’économie lorsque la situation de l’entreprise nécessite que l’assainissement de la trésorerie passe aussi par une réduction des dépenses. Ceci est particulièrement vrai dans le cas de retournement économique de l’entreprise où une décroissance de chiffre d’affaires succède brutalement à la croissance. Ceci est aussi fréquent dans le cas de diversifications ou d’acquisitions insuffisamment préparées. Dans la précipitation, le dirigeant oublie la règle qui consiste à aligner les modalités de financement sur les besoins à financer, à court, moyen ou long terme.

De manière générale, quel que soit le niveau de la trésorerie, il convient de synchroniser durée de prêt et amortissement du bien acquis.

D’autres conseils pratiques et utiles tout aussi judicieux figurent dans la présentation de Thierry que Paul, en souvenir de son expérience de magistrat au Tribunal de Commerce de Paris, félicite vivement et remercie en suggérant au tour de table de lire attentivement le fruit de l’expérience de Thierry.

**Compte rendu de la réunion du mardi 16 janvier 2018**

**Paul Péricchi remercie les consultants qui ont eu la gentillesse de présenter leurs vœux à l’équipe de direction et présente en retour ses meilleurs vœux de réussite à l’ensemble des consultants.**

Il précise que Cortambert Consultants a réalisé une bonne année 2017 et espère qu’il en sera de même en 2018.

Concernant l’année 2017 pour le groupe Essec il est important de signaler le choix du doyen des professeurs, Vincenzo Esposito Vinzi, comme nouveau directeur général de l’Essec en remplacement de Jean-Michel Blanquer ministre de l’Education Nationale. Paul rappelle que le ranking de l’Essec dépend de la synergie active entre responsables de chacune des entités : Ecole, Fondation, Association. Cortambert Consultants contribue activement à cette synergie au sein de l’Association.

**Accueil de Philippe Audouin (**MG03) : actuellement conseiller du commerce extérieur de la France, il souhaite devenir consultant chez Cortambert Consultants et présentera son projet lors d’une prochaine réunion.

**Exposé de Jean-Pierre Outteryck-Schneider** (E78) : DAF chez une des toutes premières SSII françaises ; après son départ de l’entreprise, il souhaite être actif comme consultant. La présentation de Jean-Pierre est jointe au présent compte rendu ; le tour de table lui a conseillé d’insister sur son parcours chez Atos, de travailler son profil LinkedIn et de choisir une spécialité qu’il connaît bien et qu’il aime, telle que la maîtrise des risques et tout le domaine de la sécurité dans l’entreprise. En matière de prospection, l’expérience que Fabien Dumont expose, est toujours d’actualité : rencontrer trois ou quatre personnes par semaine, faire parler l’interlocuteur de son entreprise pour en détecter les besoins potentiels dans le domaine de compétence du consultant. La tenue d’un tableau Excel du suivi des rendez-vous contribue à l’efficacité de cette méthode.

Paul Péricchi remercie Jean-Pierre pour son exposé ainsi que les consultants présents pour leurs conseils avisés donnés à Jean-Pierre.