
Activités

Conseil en Stratégie, Organisation, Développement commercial

Agence pour la création
et/ou le développement
d'entreprises

Informe, oriente les créateurs, les repreneurs d'entreprise et les jeunes entreprises, les aide au développement (Hors consultation juridique telles que par exemple rédaction de statuts de société, conseil en fiscalité, rédaction de contrats type...)

Favorise le développement de projets innovants.

Conseil en stratégie,
organisation, développement
et management d'entreprises

Conduite du changement. Conception des processus de changements organisationnels et managériaux (humains, technologiques, financiers, informatiques, démarche qualité, sécurité, ...) selon les finalités attendues.

Le consultant en stratégie est au cœur de l'actualité économique, il aide les organisations à modeler leur futur en développant de nouvelles stratégies et en les aidant à faire des choix déterminants. Il accompagne les entreprises et fonds d'investissement dans des stratégies de croissance et de compétitivité durable. Sur chaque mission, il faut cerner les problématiques clients et y répondre de manière individualisée et différenciée.

Le consultant en stratégie aide les directions générales d'entreprises à élaborer leur stratégie et leur business model et contribue à leur mise en œuvre. Par exemple, lors d'un projet de croissance, le consultant étudie les segments prioritaires à développer selon leur attractivité, la position des concurrents, les atouts de l'entreprise, etc.

Il aide également le dirigeant à savoir si la vente ou l'achat qu'il envisage est une bonne affaire.

Il délivre une large gamme de conseils aux grandes entreprises et organisations :

- stratégie de croissance ;
- marché et opportunités business ;
- optimisation du portefeuille d'affaires ;
- positionnement à un prix compétitif ;
- proposition de développement ;
- planification ;
- stratégie d'entrée sur le marché ;
- conseil aux investisseurs.

Exemple de missions :

- définir des axes prioritaires de développement commercial ;
- conseiller une structure dans la gestion de son activité ;
- aménager des postes et des conditions de travail ;
- apporter des conseils sur le développement durable en entreprise ;
- définir et mettre en place une politique de développement durable ;
- intervenir en recherche, innovation et prospective ;
- réaliser des études/audits d'organisation et d'évolution de systèmes d'information et assister la maîtrise d'ouvrage ;
- conduire une stratégie de communication ;
- mettre en place une démarche qualité ;
- réaliser un reporting ;
- évaluer des risques professionnels ;

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

- préconiser des actions de prévention des risques ;
- animer une formation ;
- prospector de nouveaux clients ;
- négocier une prestation ;
- contractualiser une prestation ;
- certifier des organisations ;
- réaliser un audit ;
- piloter un projet ;
- diriger un service, une structure/Coordonner l'activité d'une équipe.

Conseil en fusion et acquisition portant sur la stratégie, la gestion et le suivi du projet, la coordination des différents intervenants, la recherche de financement, la négociation, la valorisation d'entreprises – hors prestation relevant d'une profession réglementée, prospective financière et conseil en investissement financier

Le conseil en fusion-acquisition est une activité économique à haute valeur ajoutée, visant à accompagner les dirigeants des entreprises dans des opérations de rachat d'entreprises ou de cession d'une de leur filiales ou de leur entreprise tout entière. Le cabinet de conseil sert d'intermédiaire et d'accompagnateur sur l'ensemble des étapes d'une transaction, à savoir :

- l'étude de marché ;
- la préparation de documents de support à la transaction ;
- l'Analyse financière ;
- l'organisation de la transaction ;
- l'évaluation financière ;
- la négociation.

Exclusions spécifiques :

- toute projection économique erronée ;
- tout contenu erroné d'un prospectus ;
- tout conseil en investissement financier ;
- toute activité bancaire et/ou d'intermédiation bancaire.

Conseil et réalisation d'études stratégiques à destination des collectivités publiques ou des entreprises dans le domaine éducatif, social, de l'habitat, de l'urbanisme et du tourisme

Conseil en stratégie appliqué aux domaines éducatif, social, de l'habitat, de l'urbanisme et du tourisme.

Conseil en marketing

Le consultant marketing analyse les possibilités de commercialisation d'un produit et conseille les entreprises dans les stratégies à adopter. Il est sollicité en tant que consultant pour les entreprises qui souhaitent lancer un nouveau produit sur le marché. Le consultant marketing évalue les chances de réussite du produit en fonction des attentes des consommateurs et de la concurrence. Il a pour mission d'analyser l'évolution du marché dans le secteur d'activité du produit. Il établit une stratégie globale ainsi qu'un plan de communication pour le lancement : publicité dans la presse et sur Internet, plan média, achat d'espace publicitaire, études chiffrées, budget, statistiques, etc. Il évalue ensuite l'impact du produit auprès du grand public et en assure le suivi.

Conseil en télécommunication

Le consultant télécom répond aux besoins des entreprises ou collectivités locales afin d'améliorer le contrôle de leurs dépenses en télécommunications. Il établit un cahier des charges où se retrouve l'inventaire détaillé des lignes internet, fixe, mobile, ... les devis, les rapports (suivi des coûts) et les alertes.

À partir des données qu'il collecte, il observe une situation et détermine les points de failles et les possibilités d'amélioration du réseau. Il élabore une stratégie afin de faciliter la communication interne de l'entreprise ou de la collectivité pour laquelle il travaille en mettant en place une architecture adaptée. Il supervise l'application de sa stratégie (centre d'appels, messagerie, intranet).

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

Conseil en systèmes d'information

Le consultant télécom est présent lorsque des problèmes surviennent dans le système, et réfléchit constamment à des moyens de perfectionnement de son outil. Bon négociant, il connaît très bien l'univers de la télécommunication et les stratégies de marchés, et sait convaincre ses clients de ses choix et de ses compétences.

Analyse des besoins : Le consultant en SI (systèmes d'information) est sollicité par un client (entreprise, administration...) qui souhaite optimiser ses SI : bases de données, logiciels de gestion (des ressources humaines, de la relation client...), serveurs de données et d'applications, systèmes de stockage, systèmes de sécurité... Son intervention commence alors par un audit des performances, de la sécurité et de la fiabilité des SI en place, en concertation avec les dirigeants et les informaticiens de l'entreprise cliente.

Proposer des solutions informatiques : Après l'audit, il propose au client des préconisations en vue de l'amélioration des SI de l'entreprise. Il peut, par exemple, proposer l'externalisation des données de l'entreprise dans le cloud, la mise en réseau de certaines applications, la mutualisation de serveurs... L'ensemble de ces préconisations, qu'elles soient techniques, matérielles ou virtuelles, est alors transcrit dans un plan de développement.

Déploiement et suivi : Après accord du client, le consultant en SI fait appel à un ou plusieurs développeurs pour la mise en œuvre du plan de développement : installation, déploiement puis maintenance des solutions informatiques. Par la suite, il suit l'exécution du plan et en contrôle chaque étape.

Conseil en systèmes de production

But : Améliorer la productivité / rentabilité d'une entreprise

Prestation : Conseils sur la planification et l'organisation de la production en fonction des ressources en personnel, des matières premières, des machines et des contraintes de temps, par rapport aux performances attendues par l'entreprise, ex :

- conseil sur le mode et les méthodes de production ;
- conseil sur le choix des équipements (rapport qualité/prix, rendement, caractéristiques,...) ;
- conseil sur la planification/gestion des commandes de matières premières/fournitures ;
- conseil sur la planification/gestion des livraisons de produits ;
- conseil sur la gestion des stocks/logistique ;
- conseil sur l'allocation des ressources humaines, l'acquisition de ressources humaines ou encore la formation ;
- identification/anticipation des facteurs de risques.

Exemple de gains :

- réduction/optimisation des coûts de main d'œuvre grâce à l'élimination des pertes de temps et à l'amélioration du déroulement des opérations ;
- réduction des coûts d'inventaire suite à optimisation gestion des stocks.

Appétit hiscox : hors prescription d'ordre technique assimilée à une activité d'ingénierie/bureau d'études techniques.

Conseil en gestion de risque

La gestion des risques, ou management du risque (risk management), est la discipline qui s'attache à identifier, évaluer et prioriser les risques relatifs aux activités d'une organisation, quelles que soient la nature ou l'origine de ces risques, pour les traiter méthodiquement de manière coordonnée et économique, de manière à réduire et contrôler la probabilité des événements redoutés, et réduire l'impact éventuel de ces événements.

À ce titre, il s'agit d'une composante de la stratégie d'entreprise qui vise à réduire la probabilité d'échec ou d'incertitude de tous les facteurs pouvant affecter son projet d'entreprise. La gestion en continu de la grille de risques d'une entreprise suppose vision et vigilance du dirigeant et de ses conseils et cadres, pour la réadapter aux réalités du terrain et des systèmes réglementaires qui s'y appliquent.

Exple de missions du consultant :

- accompagnement dans la mise en place de démarches de gestion global des risques ;
- audit des processus et systèmes de gestion des risques ;
- cartographie des risques ;

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

- conseil et formation pour la mise en place d'un système/stratégie de management des risques.

Conseil en logistique

Le conseil en logistique est une activité de service qui vise soit à délivrer aux entreprises des conseils spécialisés dans les stratégies et les tactiques en logistique, soit d'y réaliser un travail très spécialisé.

Le consultant est chargé de préconiser des solutions techniques et/ou organisationnelles, adaptées aux besoins d'une entreprise cliente.

Le conseil logistique s'intéresse aux Pilotage des flux et gestion des stocks et à leur environnement. Par environnement, on sous-entend les ressources (ressources humaines, sources d'énergie, carburants...), les biens indispensables à la prestation logistique (entrepôt, outillage, machines...) et pour finir, les services (transport Europe, transport international, transport routier France, Transport express (livraison express)ou livraison express, emballage, contrôle de gestion ...).

Le consultant en logistique apporte en général :

- un niveau d'expertise dans son domaine, lié à une très bonne culture générale et technique lui permettant d'avoir une vue d'ensemble ;
- des problèmes ;
- une connaissance du métier du client ;
- des méthodes d'analyse de situation.

Conseil en import/ conseil en export

Conseil en import : conseil en acquisition de produits en provenance de l'étranger.

Conseil en export : conseil en vente de produits nationaux à l'étranger.

Exple de missions :

- audit des opérations de commerce international ;
- sourcing : recherche de produits finis ou semi finis ;
- choix stratégiques, dans les domaines import ou export ;
- recherche de nouveaux clients et de fournisseurs ;
- interface de facturation ;
- négociations des achats ;
- fixation, suivi et contrôle des prix de vente et de la marge ;
- recherche et ouverture de nouveaux points de vente ;
- identification des contraintes réglementaires douanières sur les produits ;
- formation aux techniques du commerce international.

Conseil en externalisation

Conseil sur l'externalisation de tâches ou de services et sur le choix du prestataire.

Beaucoup de sociétés ont recours à des spécialistes en externalisation ou outsourcing pour les aider dans leur production ou leur logistique. Le consultant en externalisation les aide à se concentrer sur ce qui leur apporte réellement une valeur ajoutée, à savoir les activités-métiers relatives aux clients, aux produits et aux services, et à sous-traiter en toute confiance les autres tâches à des spécialistes extérieurs.

Conseil en gestion Administrative et Financière de l'entreprise

Conseil en gestion de
trésorerie, de comptabilité
et en contrôle de gestion

Accompagnement des clients dans les projets de trésorerie/comptabilité.

Exemple de missions :

- audit des conditions bancaires ;
- optimisation de la trésorerie (ex : centralisation des soldes, des flux de trésorerie, choix des outils ;
- assistance dans la gestion du besoin en fonds de roulement, optimisation des relations avec les partenaires bancaires, réduction des frais financiers) ;
- sécurisation de la chaîne de paiement (processus de paiement, système d'information et moyens de paiement (choix d'un logiciel adapté), définition de règles de cash management et des outils de pilotage) ;
- amélioration des reportings comptables et de gestion ;
- sécurisation et réduction des délais de clôture des comptes ;
- amélioration des processus comptables lors de la clôture des comptes ;
- assistance dans la mise en place de nouveaux modes de financement ;
- accompagnement dans la mise en place de nouvelles normes, dans le changement de référentiels comptables et/ou de référentiels de contrôle interne ;
- assistance dans la création de la fonction de contrôle de gestion, dans la conception et mise en place de la comptabilité analytique.

Tenue des livres de
comptes – hors activité
d'expertise – comptable

Il s'agit de tenir les registres financiers et de les faire balancer (balance de vérification). Il y en a plusieurs dont les plus courants :

- la petite caisse ;
- le grand livre détaille chaque transaction (achats, versements, ventes, échanges, retenues, etc.) ;
- l'état des résultats présente les revenus moins les dépenses pour une période de temps déterminée ;
- le bilan fait apparaître tous les éléments d'actif, toutes les dettes et les fonds propres d'une organisation à un moment donné ;
- le flux de trésorerie permet d'anticiper le montant en liquidités à travers le temps en confrontant les revenus et les dépenses.

Dépendamment de la répartition des tâches, le teneur de livres peut avoir à préparer les chèques de paye, factures, formulaires de versement d'impôts, autres documents gouvernementaux et rapports statistiques, financiers ou comptables. Plusieurs types de documents doivent être traités et la mise en place d'un bon système permet de diminuer les frais comptables.

Développement d'outils
bureautiques de gestion
(tableaux de bord excel)

Elaboration de tableaux de bord opérationnels et financiers, création d'outils de pilotage et d'aide à la décision.

Conseil en recherche de
financement et/ou de
partenaires, assistance
dans les négociations

Exemple de missions :

- audit du projet nécessitant un besoin de financement ou partenaires ;
- accompagnement dans le choix du meilleur financement (aides et subventions publiques, financement de l'innovation, financement bancaire, levée de fonds, crowdfunding...) ;
- assistance dans la recherche des partenaires (bancaires/financiers ou autre) et dans les négociations ;
- assistance de la mise en place au suivi après obtention du financement.

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

Conseil en optimisation des achats et maîtrise des frais généraux de l'entreprise – hors prestation de conseil en optimisation des charges fiscales et sociales

Les frais généraux désignent l'ensemble des coûts de main-d'oeuvre et des coûts de fabrication autres que les matières premières :

- les consommables qui incluent notamment les fournitures de bureau et les outillages ;
- les prestations de services techniques pour la maintenance, la sécurité ou l'informatique ;
- les prestations intellectuelles telles que les assurances, le marketing ou la communication ;
- les investissements dans les équipements, les matériels ou encore l'immobilier ;
- la masse salariale ainsi que les impôts, taxes et cotisations.

Ils représentent en moyenne 25 à 50 % du chiffre d'affaires en fonction de la taille de l'entreprise et du secteur d'activité.

Le consultant a pour mission d'accompagner l'entreprise dans l'optimisation et la maîtrise de ses frais notamment par la mise en place d'une politique budgétaire de réduction de ces frais :

- audit, étude des processus d'achats en place ;
- analyse des besoins ;
- conception d'un tableau de suivi des achats pour déterminer quel service/salarié de l'entreprise dépense quoi et auprès de quel fournisseur ;
- assistance dans la renégociation des contrats avec les fournisseurs ;
- optimisation des ressources (rationalisation) ;
- mise en place d'un service d'achat dédié pour centraliser les achats (passe les contrats avec les prestataires, passe les commandes pour l'ensemble des services/collaborateurs = plus les volumes sont importants plus les tarifs peuvent être négociés à la baisse).

Conseil et assistance à la constitution et au dépôt de dossiers administratifs/ appels d'offres

Assistance pendant l'intégralité du processus des démarches administratives :

- analyse du besoin ;
- montage du dossier ;
- dépôt des pièces ;
- suivi du dossier.

Il existe des plateformes en ligne dédiée à la gestion des appels d'offres : collectent et vérifient les documents, mettent en adéquation (contrôle de cohérence et de conformité), traitent le dossier (montage, dépôt), informent le client tout au long de l'exécution de la prestation et lui transmettent les documents une fois validés.

Externalisation

Prise en charge partielle ou totale de tâches telles que RH, administratives, développement commercial...

Cela permet à l'entreprise cliente de se focaliser sur son cœur de métier et de confier ces tâches souvent lourdes et chronophages à des experts.

Externalisation de la paie, des cotisations sociales et de la gestion administrative du personnel

Exple de missions :

- veille réglementaire ;
- mise en place du dossier de paie, paramétrage, audit ;
- établissement des bulletins de salaires ;
- élaboration des différentes déclarations sociales ;
- production des états liés à la paie et aux charges sociales ;
- vérification de la conformité des bulletins de paie avec la législation sociale en vigueur ;
- fiabilisation et sécurisation des bulletins de paie, du versement des salaires en temps et en heure ;
- gestion de l'embauche et des départs des collaborateurs (élaboration et édition du contrat de travail, attestation pôle emploi, reçu solde tout compte, certificat de travail,...) ;
- gestion des absences maladie et arrêts de travail ;

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

- gestion des congés payés et RTT ;
- gestion du personnel : registre du personnel, déclarations mensuelle des mouvements du personnel, historique des salaires ;
- simulations de bulletins de salaires ;
- mise en place et suivi de tableaux de bords analytiques ;
- bilan social ;
- état des effectifs ;
- suivi des titres restaurants ;
- opérations diverses comptables (le journal des OD est un document auxiliaire au journal général de comptabilité et permet de comptabiliser les opérations qui ne concernent pas les achats, les ventes ou la trésorerie).

Externalisation de tâches administratives

Exple de missions :

- gestion du courrier et des emails ;
- classement, archivage et numérisation des documents ;
- rédaction et gestion des courriers administratifs ;
- constitution et validation de dossiers administratifs ;
- permanence téléphonique ;
- gestion des notes de frais ;
- gestion des déplacements professionnels des collaborateurs ;
- organisation des séminaires ;
- gestion de planning, prise de rdv, réunions ;
- retranscription de dictées vocales ;
- aide à la recherche d'information et de fournisseurs/sous-traitants.

Externalisation du management des fonctions support de l'entreprise

Gestion des fonctions supports de l'entreprise (fonctions essentielles qui permettent à l'ensemble des collaborateurs de travailler efficacement) qui peuvent être la finance, la RH, le recrutement, la paie, l'organisation de l'entreprise, le marketing, l'informatique, les moyens généraux, le service juridique...

Externalisation du suivi et développement commercial en qualité d'agent commercial /apporteur d'affaires – hors prestations réglementées, courtier en voyage et mise en relation dans le bâtiment

L'agent commercial et l'apporteur d'affaires sont des intermédiaires commerciaux.

Selon le Code du Commerce, l'agent commercial est une personne physique ou morale agissant en tant que mandataire indépendant chargé de négocier et de conclure des contrats pour plusieurs entreprises. Il n'est lié par aucun contrat de louage de services, et sa mission consiste à apporter de l'activité aux producteurs, industriels, commerçants voire à d'autres agents commerciaux via un contrat d'agent commercial. Il est, par ailleurs, susceptible d'intervenir pratiquement tous les secteurs.

Il peut exercer en entreprise individuelle ou en société.

L'apporteur d'affaires peut également être une société ou un individu. Son activité consiste à recommander ou prescrire les services d'une autre entreprise. Il n'y a pas de statut particulier lié à ce rôle : la mission peut être remplie par un service de conciergerie comme par une société de conseil en marketing. En revanche, l'activité est encadrée par un contrat d'apporteur d'affaires, qui officialise l'accord entre l'intermédiaire et les entreprises souhaitant vendre leurs services. La rémunération se fait sous forme de commissions lorsque la recommandation est avérée.

Externalisation de la rédaction du document unique d'évaluation des risques professionnels

Tous les employeurs sont tenus à une obligation de sécurité de résultat en matière de prévention des risques professionnels, dont la première étape consiste à évaluer les risques auxquels sont soumis les salariés du fait de leur travail.

Elles peuvent faire appel à des experts du sujet qui les assisteront dans la rédaction du Document Unique d'Evaluation des Risques professionnels (DUER) :

- information et mobilisation des acteurs impliqués dans la mise en place du DUER ;

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

- audit et constat de l'existant ;
- détermination des obligations réglementaires ;
- évaluation du niveau de sécurité de l'entreprise/établissement ;
- évaluation des risques et établissement d'une cartographie ;
- détermination des actions prioritaires à réaliser ;
- établissement du DUER.

Environnement/ Qualité/Certification/ Santé/Sécurité/ Compliance

Tous ces métiers se recoupent, on parle également de conseil en QHSE : Qualité Hygiène Santé Environnement

Conseil en santé/sécurité

Les conseils en matière de santé et de sécurité sont pertinents pour tous les domaines des activités commerciales et industrielles. La gamme d'activités possibles est extrêmement large et l'exposition aux risques dépend fortement du type de société bénéficiant des conseils.

Conseil en qualité, santé, sécurité, environnement

Les travaux administratifs représentent le niveau le moins élevé des risques tandis que les conseils en matière de santé et de sécurité pour les grands sites de construction ou les usines de production dangereuses représentent le secteur le plus à risque.

Exemples de missions :

- diagnostic du management de la Santé / Sécurité au travail avec élaboration d'un plan d'actions ;
- diagnostic sur les risques psychosociaux avec conception d'une cartographie des risques et d'un plan d'actions ;
- accompagnement sur la prévention de la pénibilité ;
- élaboration d'une politique de prévention ;
- formation de l'encadrement sur son rôle, ses responsabilités et l'impact de son mode de management sur la prévention ;
- accompagnement dans la mise en oeuvre de techniques d'animation de la prévention et d'évolution des comportements (visites, audits, chasses, causeries...) ;
- formation de l'encadrement sur le management de la Sécurité ;
- formation des managers à la prise en compte des aspects Santé dans leur management au quotidien ;
- formation aux techniques d'animation de la prévention et d'évolution des comportements ;
- sensibilisation du personnel au développement d'une culture Santé/Sécurité ;
- diagnostic sur les risques psychosociaux avec élaboration d'un plan d'actions ;
- conseil et accompagnement dans l'intégration des risques psychosociaux dans le Document Unique ;
- formation sur les modes de prévention des risques psychosociaux et la régulation du stress ;
- formation à la gestion des situations d'agressivité et à la prévention de la violence ;
- conseil et accompagnement dans le cadre d'une démarche de certification OHSAS 18001, ILO OSH 2001, MASE-UIC ;
- formation et recyclage d'auditeurs internes ;
- conseil et formation à l'amélioration du système de management : les leviers pour progresser ;
- réalisation d'audits état zéro, d'audits à blanc, sous-traitance d'audits internes ;
- visite de prévention et évaluation des risques ;

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

- formation des visiteurs et des visités (VOP, VHS, audits comportementaux...) ;
- formation à la chasse aux anomalies ;
- conseil, formation, ou réalisation du Document Unique ;
- conseil et accompagnement dans la prise en compte des spécificités des risques Santé dans le Document Unique (risque chimique, TMS, RPS...) ;
- formation à la gestion des Entreprises Extérieures (donneurs d'ordres, exploitants...) ;
- Traitement des incidents et accidents :
 - conseil et formation aux recueils des faits à chauds (présentiel ou E-learning) ;
 - conseil et formation à l'analyse d'événements accidentels (Arbre Des Causes, 5 M, 5 Pourquoi...) ;
 - animation de groupes d'analyse d'accident ;
 - conseil et formation à la gestion de crise.

Conseil en environnement et développement durable

Conseil en environnement :

Les entreprises se soucient plus que jamais de leur impact environnemental souvent obligées par les exigences législatives et réglementaires ou incitée par des partenaires ou clients qui ont déjà adopté une démarche environnementale. Le consultant va les accompagner dans la mise en place de leur démarche environnementale.

Exemples de missions :

- diagnostic environnemental : il permet de faire le bilan des points forts et faibles en matière de développement durable, de déterminer le référentiel approprié au secteur d'activité de l'entreprise, et est un pré-requis à la mise en place d'une démarche de certification de différents référentiels tels que ISO 14001, EMAS, Bilan Carbone, Ecolabels,...;
- audit analytique :
 - analyse des pratiques et de la gestion des ressources ;
 - permet d'évaluer les mises en conformité nécessaires par rapport à un référentiel ou la réglementation en vigueur, d'initier un travail de management de l'environnement (que ce soit dans le cadre de projet de certification ou de politique de développement durable) et de mettre en évidence toutes les non-conformités de la démarche.
- formation.

Conseil en développement durable.

Conseil et accompagnement des entreprises sur la définition d'une politique de développement durable, l'intégration du développement durable à leur stratégie et l'établissement et la mise en œuvre d'un plan d'action adapté.

La mise en place d'une démarche de développement durable requiert plusieurs étapes :

- diagnostic : établir un état des lieux des problématiques de l'entreprise, en collaboration avec le personnel et les parties prenantes de l'entreprise ;
- définition de la politique transversale : analyse des problématiques de l'entreprise et définition des axes majeurs de la stratégie de développement durable, en collaboration avec le personnel et les parties prenantes de l'entreprise ;
- plan d'actions : établissement et mise en œuvre du plan d'actions ;
- évaluation : analyse régulière de la mise en œuvre des actions et de leurs résultats, et réalisation des ajustements nécessaires ;
- formation des parties prenantes : former le personnel et les parties prenantes de l'entreprise aux enjeux du développement durable, à la compréhension et à l'adhésion de la démarche de développement durable de l'entreprise ;
- communication : réalisation de supports de communication, internes et externes, lorsque la démarche est mise en œuvre ;
- accompagnement ou formation personnalisée, sur tous les thèmes attenants au développement durable, en fonction des besoins et des problématiques de l'entreprise.

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

Conseil en qualité/certification/réalisation d'audits de certification.

Le management de la qualité est devenu une priorité pour les entreprises. Le management de la qualité se retrouve à tous les niveaux de l'entreprise : communication, marketing, production, vente, ressources humaines, logistique. Il répond aux normes ISO 9000 qui concerne les systèmes de management de la qualité et les lignes directrices pour l'amélioration des performances.

La gestion de la qualité est traitée de deux façons : dans chaque service et de manière globale.

Pour s'assurer du bon fonctionnement de la démarche qualité et dans le but d'être certifiée, l'entreprise fait appel à un organisme certificateur extérieur.

La personne désignée, conseil en qualité, va évaluer la conformité du système de gestion de la qualité. Elle tiendra compte des normes exigées en rapport avec la documentation.

Le conseil en qualité est mandaté pour effectuer des audits qualité dans les entreprises et leurs fournisseurs. Il vérifie, conformément au cahier des charges, la conformité des procédés et des normes réglementaires.

En cas de divergence et/ou d'anomalies constatées, il propose des mesures correctives.

L'audit qualité concerne aussi bien le personnel, l'organisation que les méthodes de travail.

Le conseil en qualité ou auditeur réalise une enquête sur le terrain. Il prend soin d'établir un rapport qu'il transmet au responsable qualité de l'entreprise.

Tout dysfonctionnement est notifié par écrit sous forme de fiche selon le classement suivant :

- non-conformité critique : dysfonctionnement compromettant ;
- non-conformité majeure : mettant à mal la fiabilité du système :
 - pour ces deux catégories une action corrective doit faire l'objet d'un plan d'action détaillé.
- non-conformité mineure : l'action corrective doit être documentée et exécutée pour le premier audit de suivi.

Le responsable qualité doit répondre à chaque fiche de non-conformité et propose des actions correctives dans un délai fixé.

Un rapport d'audit est rédigé par le conseil en qualité puis adressé au responsable qualité. Ce rapport tient compte des observations ainsi que des actions correctives déjà effectuées. Après délibération, le comité de certification rend sa décision. Celle-ci peut être : attribution d'une certification, attribution conditionnelle, sous réserve d'action(s) corrective(s), obligation d'un nouvel audit après action(s) corrective(s), refus de certification. durable.

Nous souscrivons uniquement les consultants :

- établissant un rapport factuel de la consommation d'énergie d'une entreprise ;
- les accompagnant sur les indications à prendre en compte lors de l'achat de matériel/ consommables (ex : étiquettes énergétiques à privilégier notamment pour l'éclairage) ;
- délivrant des conseils sur les éco_gestes au quotidien qui permettent de consommer moins d'électricité/chauffage et ce, sans aucune recommandations d'optimisation de la performance énergétique.

Les experts en rénovation énergétique sont hors cible. Nous ne souscrivons pas les prestations liées à la rénovation ou à la planification technique des améliorations énergétiques (risques en matière d'architecture et d'ingénierie).

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

Conseil en responsabilité sociale d'entreprise

La responsabilité sociétale des entreprises (RSE) est la contribution des organisations (entreprises, collectivités, associations, syndicats, etc.) au développement durable. Cette démarche de progrès s'inscrit dans une recherche de performance globale. Elle pousse à remettre en question les pratiques des sociétés qui s'y engagent, incite à travailler différemment et à mieux gérer les relations avec les parties prenantes. Les organisations intégrant ces nouvelles dimensions dans leur stratégie bénéficient de nouvelles opportunités de développement et de différenciation vis-à-vis de la concurrence (ressources, conformité réglementaire).

La RSE est en fait la « traduction » de la politique de Développement Durable dans un type d'organisation spécifique : le monde de l'entreprise.

Jusqu'à présent les entreprises étaient, en grande partie, évaluées sur la base de leurs performances économiques.

Avec l'arrivée du concept de RSE, les critères de cette estimation ont changé : les organisations (entreprises, collectivités locales, associations...) doivent particulièrement repenser leur stratégie au regard des trois piliers que sont leur politique économique, sociale et environnementale sans oublier la mise en perspective de ces mêmes politiques avec leurs parties prenantes.

La responsabilité sociétale exige d'informer, de consulter et de se concerter avec l'ensemble des parties prenantes d'une organisation. C'est la condition sine qua non pour la légitimité et la réussite de la stratégie de développement durable qu'elle souhaite engager.

Exemple de missions :

- audit ;
- définition d'une stratégie RSE ;
- mise en place d'une politique de concertation des parties prenantes ;
- accompagnement achats responsable ;
- élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie éco-énergétique ;
- mise en place de référentiels, processus et ressources permettant un reporting RS.

Conseil et formation à destination des entreprises en matière d'éthique et de conformité législative, réglementaire et/ou déontologique (compliance)

L'éthique et la déontologie sont des compétences fondamentales pour les professionnels, qui ont besoin de donner du sens à leur activité, de prendre des décisions les plus justes possibles et de pouvoir les justifier ou les argumenter.

L'éthique et la déontologie sont également une dimension clé du management pour les organisations, de plus en plus conscientes de la nécessité de répondre aux attentes de leurs parties prenantes :

- les actionnaires souhaitent sécuriser la stratégie et le management de l'entreprise ;
- les clients veulent favoriser le développement durable à travers leurs achats et être rassurés sur la qualité des produits ou services ;
- les fournisseurs cherchent à développer avec leurs clients des relations collaboratives et équitables, fondées sur la confiance ;
- les salariés ont besoin de partager une culture et des valeurs communes, donnant du sens à leur engagement au service de l'entreprise.

L'éthique et la déontologie sont le stade le plus élevé de la qualité.

Exemple de missions :

- diagnostic et mise en place de dispositifs de contrôle interne, de conformité et de prévention du blanchiment ;
- cartographie des risques : revue des risques et des processus, identification des facteurs de risques les plus sensibles ;
- définition, déploiement et pilotage des indicateurs de risques et de performance ;
- déclinaison pratique des exigences de nouvelles réglementations ;
- conseil réglementaire ;

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

Conseil pour la prévention des risques psychosociaux

- mise en place de dispositifs efficaces adaptés aux risques et réglementations en capitalisant sur les bonnes pratiques ;
- accompagner l'initiative ;
- responsabiliser et impliquer le management ;
- rédaction d'une charte éthique et de déontologie professionnelle.

Le consultant en risques professionnels a pour mission d'évaluer les différents risques professionnels potentiels d'une entreprise puis de proposer et mettre en place la prévention nécessaire.

Missions principales :

- prospection et analyse de la mission confiée ;
- prendre contact avec le client ;
- analyser sa demande et la reformuler.

Rédaction d'une proposition d'intervention.

Définir les enjeux définis (exprimés par le client) et latents (non exprimés par le client mais présents en filigrane dans la demande) de l'intervention.

Négocier avec le client les conditions de l'intervention (coût, planning, temps?).

Phase d'observation.

Observer les opérateurs en situation réelle de travail et s'entretenir avec eux.

Collecter un maximum d'informations par différents moyens : prise de notes, prise de vues (photographies ou films), prise de mesures (par exemple mesures de bruit)...

Étudier le fonctionnement des équipements et les dispositifs de sécurité au travail.

Analyser les observations dans le cadre d'un rapport remis au client.

Évaluation/Diagnostic.

Traiter des données économiques et sociales issues notamment des bilans sociaux.

Rédiger et passer des questionnaires.

Conduire des entretiens qualitatifs.

Diagnostiquer les dysfonctionnements constatés.

Rédiger le rapport d'analyses destiné au client.

Mise en place et suivi d'un plan d'action.

Mettre en exergue des propositions d'actions détaillées en terme de prévention (formation des managers, sensibilisation du personnel, échange de bonnes pratiques...).

Animer des groupes de travail et organiser les comités de pilotage.

Missions éventuelles :

- le consultant en gestion des risques professionnels peut intervenir en tant que formateur dans le monde de l'enseignement ou en entreprise ;
- il peut également mener des actions de communication externe, lors de salons, séminaires, colloques?, ce qui participe à sa mission de veille économique et technique en matière de pratiques professionnelles.

Conseil en sûreté – hors sites aéroportuaire et nucléaires

Conseil et accompagnement des entreprises dans leur démarche d'anticipation et de réduction des risques liés aux environnements complexes, instables et dégradés et aux actions malveillantes.

La sûreté désigne l'ensemble des moyens humains, organisationnels et techniques mis en œuvre pour faire face à des actes intentionnels ayant pour objectif de nuire à des personnes, des biens ou des sites spécifiques.

Exemple de missions :

- Sûreté générale :
 - élaboration d'une politique de sûreté générale ;

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

- audits de sûreté (sites industriels et commerciaux – domiciles – déplacements) ;
- recommandations ;
- rédaction de plans de protection (mesures actives – mesures passives) et de plan de continuité d'activité (PCA) ;
- mise en place de coordonnateurs et responsables de protection (coordination et contrôle du plan de protection) ;
- sensibilisation aux risques pays (séminaires – plateforme e-learning) ;
- création d'environnements sécurisés : mise en relation avec les responsables institutionnels et sécuritaires ;
- conception et coordination de projets RSE ;
- audit et formation des compagnies de sécurité locales ;
- détection et protection contre l'intrusion électronique et numérique ;
- sécurisation des éléments/événements confidentiels ;
- formation aux risques numériques de l'entreprise ;
- sélection, recrutement et formation des personnels de sûreté et sécurité ;
- recrutement de responsables ou directeurs de la sûreté ;
- test de vulnérabilité et d'intrusion physique.
- Sûreté internationale :
 - veille, analyse, synthèse sécuritaire, pays et zones géographiques ;
 - organisation, préparation et sécurisation des déplacements professionnels ;
 - aide à la planification de voyages adaptée à la spécificité du pays ou de la région ;
 - sensibilisation des personnels aux risques inhérents aux activités dans des environnement hostile ;
 - mise en place de procédures pour l'assistance aux expatriés en cas de crise ;
 - suivi de crises et de conflits ;
 - formation des personnels voyageants souvent à la sûreté de l'information.

Conseil et assistance aux professionnels du bâtiment dans la gestion des Certificats d'Economie d'Energie (CEE)

Les Certificats d'Economies d'Energie, c'est quoi ?

Assistance à la constitution et au dépôt des dossiers auprès du Pôle National des Certificats d'Economies d'Energie

Suite à l'adhésion de la France au protocole de Kyoto, l'Etat a mis en place une série de mesures dont l'un des buts principaux est de mieux maîtriser la dépense énergétique du pays.

L'une de ces mesures est le dispositif des Certificats d'Economies d'Energie (C2E).

Dans le cadre de ce dispositif, les fournisseurs d'énergie, également appelés « obligés », se sont vu fixer une lourde pénalité calculée en fonction des volumes d'énergie distribués.

Les obligés ont la possibilité de payer directement cette pénalité, solution simple mais à un coût très élevé.

Pour éviter de payer cette pénalité, les obligés peuvent faire valoir l'existence d'un stock de Certificats d'économies d'énergie.

Ils peuvent donc :

- soit en acheter sur le marché, c'est-à-dire auprès d'autres acteurs ayant eux-mêmes réalisé des actions d'économies d'énergie ;
- soit les obtenir eux-mêmes auprès du Pôle National des Certificats d'Economies d'Energie, en mettant en place des actions d'économies d'énergie pour récupérer des Certificats d'Economies d'Energie auprès de l'Etat.

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

Dans ce dernier cas, pour obtenir des Certificats d'Economies d'Energie, il leur faut apporter les preuves qu'ils ont effectivement incité les consommateurs à réaliser des actions d'économies d'énergie.

Ces actions d'économies d'énergie sont listées par l'ADEME et sont au nombre de 215. Chacune d'entre elles sont précisément définies et posent un certain nombre de critères.

Concrètement, ces preuves sont constituées par des dossiers, déposés au Pôle National des Certificats d'Economies d'Energie. Si ces dossiers sont complets et que les critères sont validés, le Pôle accorde des « Certificats d'économies d'énergie ».

Le Certificat d'Economies d'Energie délivré est la « preuve » de la réalisation d'une action d'économie d'énergie.

Au lieu d'attendre plusieurs années, l'acteur ayant investi dans un matériel ou un chantier visant à améliorer sa performance énergétique se voit instantanément récompensé de ses efforts en touchant de l'argent, à la vente de ses CEE. Argent qui lui permet d'accélérer son retour sur investissement : les économies sont palpables immédiatement ! De quoi stimuler la décision d'investir, une décision souvent difficile à prendre, tant on redoute d'attendre longtemps avant de « rentrer dans ses frais.

Recherche de la valorisation la plus élevée des CEE pour le compte des professionnels du bâtiment, ces derniers restant maître de la conclusion de l'opération.

Formation

Formation (hors formation aux activités privées de sécurité soumises à agrément du CNAPS).

Fonctions par intérim/de transition

Poste de direction par intérim

La gestion de transition (change management) correspond à la fourniture provisoire de ressources et de compétences de gestion (cela peut être dans le domaine de la stratégie, de la finance mais aussi dans le domaine des RH, par ex). La gestion de transition peut être vue comme la nomination à court terme d'un directeur exécutif provisoire, dont les compétences ont été prouvées, pour gérer une période de transition, de crise ou un changement au sein d'une organisation.

Direction par intérim = occuper provisoirement un poste de direction au sein d'une entreprise en remplacement du dirigeant habituel.

Turnaround management

Le turnaround management ou redressement d'entreprise est un processus destiné au renouvellement organisationnel de l'entreprise. Il utilise l'analyse et la planification pour sauver des sociétés en difficulté et les rendre solvables. Le redressement d'entreprise implique d'examiner la gestion, les coûts des activités, l'analyse des causes de défaillances et l'analyse SWOT afin de déterminer pourquoi la société est en difficulté.

Une fois l'analyse terminée, un plan stratégique à long terme et un plan de restructuration sont générés. Ces plans peuvent impliquer ou non un dépôt de bilan.

Une fois approuvés, les spécialistes en redressement d'entreprise commencent à mettre en œuvre les plans, en suivant en permanence les progrès et en apportant les modifications nécessaires afin de s'assurer que la société redevienne solvable.

Management de transition

Le Management de Transition est le recours à des compétences opérationnelles externes de haut niveau pour une durée limitée afin d'accomplir une mission spécifique. Les raisons pour lesquelles une entreprise a recours à un manager de transition sont très variées :

- redéploiement et restructuration ;
- redressement de situations critiques ;
- cessions d'activités, externalisation d'un service ;
- gestion de crise ;
- management relais (i.e. remplacement) ;

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

- développement des activités: implantation à l'étranger, développement d'un nouveau produit, accompagnement de la croissance ;
- fusion et acquisition ;
- améliorations des processus: adoption d'une nouvelle technologie, mise en place d'un nouveau système comptable ou informatique ;
- projets spécifiques : changement de stratégie du groupe, accompagnement d'une entrée en bourse, mise en place d'un reporting ou d'un procès budgétaire ;
- création de société (start-up).

Ces situations sont exceptionnelles et urgentes. Ainsi, l'objectif même du management de transition repose dans la rapidité de la mise en œuvre de cette solution.

RH/Recrutement/ Développement personnel

Conseil en ressources humaines

Missions principales :

Proposition au client :

- analyser les besoins du client, rédiger le projet de cahier des charges avec le commercial ;
- établir une proposition structurée de conseil, définir le processus d'intervention : diagnostic de la problématique, actions d'accompagnement, budget, planning, ressources internes et externes, résultats attendus, critères et indicateurs de performance ;
- conseiller le client sur l'ensemble du processus ;
- l'orienter le cas échéant vers des spécialistes (juristes, fiscalistes...) ;
- présenter la proposition au client (groupe projet : donneur d'ordre, DRH, collaborateurs RH, direction opérationnelle) et y apporter les aménagements demandés (co-construire la proposition) ;
- formaliser le contrat d'intervention en liaison avec le commercial.

Mise en œuvre de la solution proposée :

- vérifier au préalable que les ressources et les moyens fournis sont suffisants ;
- réaliser la prestation dans le respect des clauses contractuelles et des critères de performance.

Suivi de la mission :

- accompagner le client en planifiant et coordonnant les différentes interventions ;
- ajuster sa contribution dans le cadre global de la mission, informer le client de son avancement ;
- assurer le service après vente : réaliser éventuellement les préconisations consécutives à la prestation (après le retour d'expérience des bénéficiaires de la prestation) ;
- évaluer les résultats de la mission ;
- rédiger le bilan de la mission ;
- transférer le contenu des prestations et les solutions à ses pairs, partager ses connaissances et pratiques.

Reporting :

- assurer le reporting, gérer les tableaux de bord.

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

Cabinet et/ou conseil
en recrutement

Autres missions éventuelles :

- participer à l'élaboration des propositions commerciales avec d'autres experts et en relation avec le commercial ;
- proposer des solutions innovantes et définir le budget (nombre de jour/consultant par séquence) ;
- prospecter et développer un portefeuille de clients, répondre à des appels d'offres ;
- réaliser des études RH et socio-économiques, par exemple : un benchmark sur la performance RH, les emplois dans un bassin économique, une branche ou une filière professionnelle, les nouvelles formes d'emploi et de travail, les politiques publiques d'emploi avec les compétences et les formations recherchées ;
- assurer une veille économique et commerciale : recherche d'informations micro et macro économiques, exploitation des bases de données des prospects et clients ;
- assurer la formation : elle est souvent associée au conseil ;
- communiquer sur les process et les solutions RH auprès des équipes marketing dans une démarche de partage des pratiques et recherche de l'innovation.

Un cabinet de recrutement est une entreprise de services composée d'un ou plusieurs consultants dont le rôle est de conseiller l'entreprise cliente dans sa stratégie de recrutement.

Le conseil en recrutement s'étend donc de l'aide à la définition du poste, du conseil en structure, jusqu'à la définition du profil recherché, et à la présentation du candidat adéquat. Il n'est pas rare d'assister les deux parties dans la phase finale de négociation, durant la période d'essai voire sur du long terme.

Missions principales :

- veille économique dans les environnements de spécialisation du cabinet ;
- recueillir des informations (communiqués de presse, articles...) relatives à l'activité des clients du cabinet ;
- récolter des informations générales sur l'évolution des fonctions et des secteurs sur lesquels intervient le cabinet.

Recueil des besoins du client : Recueil des besoins du client :

- rencontrer le client pour prendre connaissance de ses besoins en recrutement ;
- conseiller le client sur la rédaction de la définition de fonction et surtout du profil ;
- donner son sentiment sur la faisabilité de la mission en fonction du marché de l'emploi et sur l'adéquation de la rémunération proposée par rapport aux salaires du marché ;
- rencontrer le client pour prendre connaissance de ses besoins en recrutement.

Élaboration d'une proposition et d'une méthodologie :

- rédiger et adresser une proposition au client, celle-ci synthétisant sa compréhension du poste ;
- définir la méthodologie d'approche directe et/ou indirecte ;
- faire valider la méthodologie par le client et, en particulier, obtenir son accord et ses commentaires sur l'éventuel plan média (passage d'annonces dans la presse ou sur Internet) et le projet d'annonce associé.

Réalisation de la mission de conseil en recrutement :

- coordonner ou réaliser les premières étapes de l'approche directe (ciblage, identification, contact) et indirecte (exploitation des candidatures, tri des CV reçus dans le cadre d'annonces, exploitation des candidatures spontanées...). Assurer un reporting régulier auprès du client quant à l'avancement de la mission ;
- sélectionner les candidats en entretien et expliciter auprès d'eux le projet de recrutement de son client ;
- mettre en oeuvre des moyens complémentaires d'évaluation (contrôle de références, tests, graphologie...) ;
- élaborer les dossiers de candidature.

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

Pilotage et suivi de la phase de présentation des candidats :

- élaborer les dossiers de candidature ;
- présenter au client la "short list" ("liste courte" des candidats sélectionnés) ;
- suivre le process de présentation auprès du client ;
- intervenir dans la phase de négociation de la rémunération et de la date d'entrée en fonction ;
- gérer des réponses négatives auprès des candidats non sélectionnés.

Autres missions éventuelles :

- en amont du process de recherche, le consultant en recrutement assume éventuellement des missions de conseil en organisation afin de faire émerger les caractéristiques du poste à pourvoir et du profil requis ;
- dans beaucoup de cabinets, il encadre (hiérarchiquement) ou anime (fonctionnellement) une petite équipe de chargés de recherche et de documentalistes ;
- il intervient également fréquemment dans les activités "transversales" d'un cabinet de recrutement : tri et gestion des candidatures spontanées, présence lors des salons professionnels, participation à des tables rondes... ;
- plus en aval, le client associe parfois le consultant à la phase d'intégration du candidat ;
- le consultant en recrutement peut être associé aux projets NTIC du cabinet : il pilotera éventuellement le projet de site Internet ou sa refonte, ou sera moteur dans le développement de moyens de recherche par le Web (plan multimédia, candidathèques...).

Chasseur de têtes

Le chasseur de têtes est un recruteur qui recherche des profils rares, précis et de haut niveau (cadres et cadres supérieurs) en France et à l'étranger. Il exerce pour le compte d'entreprises. Le chasseur de têtes a pour missions de :

- évaluer les besoins de l'entreprise ;
- interroger les bases de données et les CVthèques ;
- déposer des annonces d'emploi sur les sites spécialisés ;
- contacter les candidats ;
- faire passer des entretiens aux candidats sélectionnés ;
- proposer des candidats à l'entreprise ;
- organiser les rencontres et les entretiens avec l'employeur.

Entreprise de travail temporaire

Définition légale : Est un entrepreneur de travail temporaire, toute personne physique ou morale dont l'activité exclusive est de mettre à la disposition temporaire d'entreprises utilisatrices, des salariés qu'en fonction d'une qualification convenue, elle recrute et rémunère à cet effet.

L'opération de « travail intérimaire » (ou « intérim » ou « travail temporaire ») consiste à mettre à disposition provisoire d'entreprises clientes, des salariés qui, en fonction d'une rémunération convenue, sont embauchés et rémunérés à cet effet par l'entreprise de travail intérimaire (ou entreprise de travail temporaire).

Elle se caractérise donc par une relation triangulaire entre l'entreprise de travail temporaire, l'entreprise cliente et le salarié, et implique la conclusion de deux contrats : un contrat de mise à disposition (entre l'entreprise de travail temporaire et l'entreprise cliente) et un contrat de mission (entre l'entreprise de travail temporaire et le salarié).

Hiscox dispose d'un produit spécifique pour cette activité, demandez-nous une étude

Conseil en développement personnel/coaching

Accompagnement des personnes souhaitant :

- identifier leurs ressources et atouts personnels et professionnels pour se redynamiser, se (re)mettre en action pour développer leur potentiel ;
- améliorer leur communication avec les autres au travail et/ou au niveau personnel ;
- progresser dans leur mode de relation avec les autres au niveau personnel et/ou professionnel ;

Glossaire – Métiers du Conseil en entreprise – Responsabilité Civile Professionnelle

- changer ou faire évoluer leurs pratiques professionnelles ;
- développer ou restaurer leur confiance en soi dans la sphère personnelle et/ou professionnelle.

Le coach est un professionnel des processus d'accompagnement qui s'appuie sur le présent pour contruire l'avenir, il applique une méthodologie spécifique pour aider le coaché à explorer la situation réelle actuelle sur laquelle s'appuiera le travail, cibler les objectifs et utilisera des outils différents ou complémentaires pour accompagner la mise en oeuvre du plan d'action, selon :

1. le type de coaching (coaching individuel / d'équipe ou collectif / d'entreprises ou d'organisations) ;
2. les types d'objectifs (prise de décision stratégique / performance / transitions professionnelles ou personnelles / développement personnel) ;
3. les types de bénéficiaires (particuliers / managers ou dirigeants / commerciaux / enfants, ados et jeunes...).

Conseil et accompagnement à la mobilité professionnelle des salariés – hors activité d'agent immobilier, mise en relation avec des prestataires du bâtiment et vente de voyages ou séjours

La mobilité est devenue, dans les grandes organisations, une exigence incontournable qui présente des avantages (stimulation, enrichissement) mais génère aussi des difficultés lorsqu'elle est mal préparée ou mal à propos. Pour éviter la perte de repères et la fuite de compétence, l'accompagnement à la mobilité est un atout précieux tant pour le cadre que pour l'entreprise.

Conseil et accompagnement de l'entreprise :

- construction et mise en place d'un dispositif de mobilité interne adapté ;
- déploiement et activation d'outils adaptés ;
- aide au recrutement via l'assessment center ACTUAL (outil d'aide à la décision à travers l'analyse des compétences, des aptitudes, des comportements du collaborateur à partir de votre référentiel de compétences) ;
- suivi et coaching des carriers.

Conseil et accompagnement des salariés :

- cadrage de l'accompagnement : entretien individuel, détermination et contractualisation des objectifs, identification des axes d'amélioration/actions, détermination d rythme de travail et prise de rdv ;
- connaissance de soi et exploration : passé professionnel, compétences et ressources actuelles, la connaissance de soi, les critères de choix du futur poste, les volontés/envies/motivations ;
- élaboration de l'orientation professionnelle et étude de pistes potentielles.

Autres activités

Activités informatiques annexes – hors secteurs automobile & aéroports/logiciels de paiement/contrôle de machines & SCADA/secteur médical / logiciels SAP / Oracle

Activités annexes en matière de marketing et/ou communication – hors marketing direct / journalisme/impression/réseaux sociaux/design industriel / drones