



Qu'est ce que c'est que le conseil stratégique ?

Le conseil en stratégie est une activité économique visant à fournir aux dirigeants des conseils spécialisés pour la définition d'une stratégie d'entreprise. En matière de périmètre d'action, le consultant en stratégie peut être amené à intervenir sur toute problématique ne trouvant pas de solution formalisée, toute faite, prête à l'emploi.

L'objectif du conseil stratégique, est de :

- Développer et aligner les **stratégies** de l'entreprise ;
- Gérer ou accélérer la **croissance** de l'entreprise ;
- Favoriser un meilleur **positionnement** de l'entreprise sur le **marché** ;
- Modéliser la stratégie **organisationnelle** de l'entreprise ;
- Planifier et concrétiser un **projet** d'agrandissement.

Pourquoi se faire conseiller ?

Se faire conseiller pour :

- Se faire proposer des modes d'accompagnement ajustés aux besoins de l'entreprise : conseil, assistance, formation.
- Bénéficier de compétences spécifiques non disponibles en interne ;
- Faire bénéficier l'entreprise d'un regard extérieur, objectif et spécialisé, permettant de prendre recul et hauteur par rapport à une situation donnée ;
- Dresser à la demande de l'entreprise un état des lieux, identifier les améliorations nécessaires et les moyens à mettre en œuvre;
- Se faire préconiser des solutions sur mesures, adaptées aux problématiques données ;

Comment se déroule le conseil ?

Une mission de conseil suit les étapes suivantes :

- **Établissement d'un cahier des charges** de la demande du client pour clarifier ses besoins. C'est l'étape par laquelle une mission commence. Il est crucial que le cahier des charges soit fait méticuleusement, car c'est ce qui va permettre aux consultants de coordonner leurs actions en fonction du besoin.
- **Récolte des informations** nécessaires au traitement de la problématique. Cela va permettre à l'équipe de consultants de comprendre le contexte, ainsi que le fonctionnement de l'entreprise. La prise d'informations se fait à partir d'interviews réalisés chez le client ou sur le marché, et par la récupération de données et d'informations pertinentes afin d'avoir un maximum de matière à exploiter pendant la mission.



- **Traitement des informations et recommandations** Durant cette phase, l'équipe de consultants exploite toutes les données récupérées et utilisent leur expertise pour identifier les améliorations à apporter. Cette phase se ponctue par l'émission de recommandations pour le client.
- **Accompagnement à la mise en œuvre de** la solution la plus appropriée.
- **Rédaction d'un rapport final** afin de mettre en avant les résultats de la mission et de mesurer la satisfaction du client.

Quels sont les engagements mutuels du cabinet et du client ?

Respect de principes simples :

- **Avoir un objectif bien défini** : il faut cerner la demande de façon précise, et avoir un projet précis et délimité.
- **Se situer dans un cadre d'intervention clair** : il est nécessaire d'établir des règles de fonctionnement et des rôles définis.
- **S'impliquer (de part et d'autre)** et déterminer ensemble (Cabinet - Client) des procès de validation de la mission dès son lancement.

Quels sont nos domaines d'expertise ?

- **Conseil stratégique :**
 - Changements au sein du comité de direction.
 - Réorientation/Consolidation Stratégique
- **Conseil en organisation :**
 - Achat
 - Développement commercial
 - Marketing
 - Ressources Humaines
 - Supply Chain
- **Conseil Interne :**
 - Organisation et qualité
 - Projets
 - Audit Interne