

Guillaume NANOT (1996), fondateur de la société conseils-plus, cabinet de conseil spécialisé SAP



Guillaume NANOT (1996), fondateur de la société Conseils-Plus, cabinet de conseil spécialisé SAP

Au sortir de l'ESCEM j'ai passé près de deux années à l'international pour une société de BTP (République Tchèque et Belgique). A mon retour en France j'ai opté pour une carrière dans le conseil, qui a débutée par cinq ans chez deux des plus grands cabinets internationaux (Accenture puis PriceWaterhouseCoopers). Parvenu au grade de Manager j'ai décidé de mener ma propre aventure en 2002. J'ai débuté en mode « freelance » avant de m'associer à trois experts talentueux rencontrés au gré de mon parcours professionnel.

Notre modèle d'entreprise se distingue des autres cabinets par son service client en externe comme en interne où nous mettons en place des outils afin de mettre la structure au service de nos salariés pour améliorer leurs conditions de travail et par ricochet leur implication dans l'entreprise.

Dès la création de l'entreprise nous avons prôné les vertus de l'entrée au capital

des salariés selon un principe proche des « coopératives ». En tant qu'actionnaires les salariés sont responsabilisés et solidaires des décisions de l'entreprise et leur approche est beaucoup plus orientée résultats et performance que bien-être personnel. Dans un secteur où le « chacun pour soi » est dopé par l'éloignement et l'isolement des consultants qui ne séjournent que brièvement dans leurs locaux de tutelle et passent le plus clair de leur temps en clientèle, la condition d'actionnaire est un vecteur de reconnaissance très fort.



Notre concept est né de trois constats :

Les clients ont peu d'ambition pour leurs projets au niveau de la qualité car les budgets sont établis selon des calculs de retour sur investissement qui n'intègrent pas la dimension « évolution corrective » à savoir les multiples interventions post-démarrage qui sont facturées par les SSII au terme d'un projet. Or ces extensions sont le plus souvent induites par un défaut de pilotage de la maîtrise d'ouvrage qui conduit à des non-conformités et donc des dépassements de budget. En pilotant mieux la maîtrise d'œuvre aux côtés du client nous réduisons les non-conformités et améliorons le ROI.

Les cabinets traditionnels offrent peu de perspectives aux consultants ayant moins de cinq années d'ancienneté alors qu'ils représentent 80% des effectifs. Face à un turnover très important sur ces populations (12 à 25%) ils misent peu sur les jeunes. En plaçant nos consultants junior au cœur de notre stratégie nous espérons retenir nos salariés durablement afin de poursuivre notre croissance et optimiser les investissements en formation dont ils font l'objet.

Il nous paraît primordial enfin de mobiliser les salariés autour d'initiatives internes qui dénotent avec le reste de leurs activités. Depuis toujours nous travaillons sur des dossiers novateurs qui à défaut de remporter un franc succès commercial nous permettent de fédérer nos salariés autour de thèmes qui leur sont chers. A titre d'exemple nous avons bâti une offre packagée autour de la mise en conformité aux directives environnementales européennes. Nous intervenons chaque année dans le cadre du Master Développement Durable de l'ESCEM pour présenter cette offre audacieuse et originale.

Après plus de quatre années d'exercice, Conseils-Plus compte désormais 44 collaborateurs et s'est hissé au rang de partenaire de SAP France ce qui nous conforte dans la pérennité de notre modèle.

Conseils-Plus

Guillaume NANOT (1996)

guillaume.nanot@conseils-plus.fr

www.conseils-plus.fr