

# CAHIER SPÉCIAL ENTREPRISES

## 2 • La transformation numérique

Un enjeu stratégique

## 14 • La gestion de crise

Une histoire de pro

## 25 • Formation professionnelle et e-learning : vers de nouveaux horizons

## 36 • 10 ans, un bel anniversaire !

## 43 • Portage salarial

Le nouveau visage de l'emploi



# 10 ans, un bel anniversaire !

Dix ans, c'est pour une entreprise un cap important. C'est d'abord l'heure du bilan pour célébrer le travail réalisé et analyser les raisons du succès. Mais c'est aussi l'occasion de lancer de nouveaux projets pour suivre les évolutions de son marché, tout en remobilisant ses équipes !

**D**ix ans est un anniversaire de plus en plus identifié, pour une entreprise, comme une étape clé de son développement. Il ne s'agit généralement plus de s'inquiéter pour sa survie, car elle a passé les caps fatidiques et bien connus des trois ans et des cinq ans. En effet, deux entreprises sur trois survivent à trois ans, et seulement une sur deux à cinq ans ! L'entreprise qui va souffler ses dix bougies a donc d'abord passé le cap des trois ans, qui permet d'opérer une sélection entre les entreprises ayant un modèle économique viable et les autres. Puis elle a passé le cap des cinq ans, qui permet de tester la validité des fondamentaux au-delà du modèle économique : gestion, management, capacité d'investissement, qualité de l'écosystème, etc. L'Insee apporte ainsi quelques éléments expliquant pourquoi seules 51 % des entreprises passent ce cap : « Elles présentent des facteurs communs, dont certains sont liés au profil du créateur : l'expérience prime sur le diplôme, surtout l'expérience professionnelle dans le même domaine [...] D'autres facteurs de survie de l'entreprise sont liés aux moyens mis en œuvre pour la créer et au choix du secteur d'activité, les deux étant souvent liés. Être bien entouré ou conseillé est un atout de plus. Avoir suffisamment investi au départ, puis régulièrement ensuite, aide l'entreprise à se maintenir, voire à se développer. » <sup>(1)</sup>



## Le temps des nouveaux projets

Les créateurs d'entreprises qui fêtent leurs dix ans d'activité sont donc des marathoniens qui ont su gérer une longue course d'obstacles ! Ils ont fait leurs preuves pour bâtir une offre reconnue par leur marché, ont mis en place une gestion et un management efficaces, ont fait preuve de capacité d'adaptation et ont su entraîner des partenaires solides dans leur aventure. Tout n'est pas joué pour autant, et dix ans, c'est également l'heure du bilan. Qu'est-ce qui a marché ou pas, quels ont été les facteurs clés du succès et les risques qui ont failli tout emporter ? L'équilibre actuel est-il pérenne ? Les équipes sont-elles toujours motivées ? L'esprit d'entreprise qui a animé le créateur est-il

## Les créateurs d'entreprises qui fêtent leurs dix ans d'activité sont donc des marathoniens qui ont su gérer une longue course d'obstacles !

toujours là, pour lui permettre de relever les nouveaux défis, qui ne manquent pas ? En effet, dix ans, cela passe vite, mais c'est aussi une éternité dans le monde économique : depuis le lancement de son activité, l'environnement socio-économique, technologique et réglementaire de l'entreprise a beaucoup évolué, car la France de 2016 n'est plus celle de 2006 ! Dix ans, c'est donc aussi le temps des nouveaux projets : prendre la température du marché et de ses partenaires et collaborateurs pour établir une nouvelle stratégie pour les dix

ans à venir, repenser son offre, motiver ses équipes, déléguer mieux pour se consacrer au développement, réussir le virage de la transformation numérique... Mais dix ans, c'est avant tout un bel âge pour une entreprise, celui de la maturité et d'un nouvel élan, et c'est une excellente occasion de célébrer avec ses collaborateurs et ses clients le succès de l'entreprise, qui est forcément un succès collectif ! ●

(1) « *Nouvelles entreprises, cinq ans après : l'expérience du créateur prime sur le diplôme* », Insee, 2003.

NEXIALOG

# Cap sur l'innovation et la R&D

Croissance soutenue, succès commerciaux renouvelés, profils d'excellence... Nexialog n'a de cesse, depuis 10 ans, d'affirmer ses différences auprès du monde bancaire et assurantiel. Retour sur ce qui fait la signature de ce cabinet de conseil en Stratégie, Finance et Risk Management particulièrement dynamique.

Être agile, savoir s'adapter aux changements, cultiver l'innovation en permanence... sont quelques-uns des atouts qui ont permis à Nexialog de se développer malgré la crise importante de 2008 et les profondes transformations qui ont impacté le secteur. Une stratégie gagnante qui est également le fruit de l'esprit entrepreneurial tourné vers le sens du service et la culture du résultat qui a toujours habité Nexialog depuis sa création en 2006. Et aujourd'hui, dix ans après, ce ne sont pas moins de 75 consultants qui ont rejoint le cabinet. « Et c'est sur eux, comme le rappelle Ali Behbahani, Associé Fondateur, que reposent notre savoir-faire, notre esprit entrepreneurial et notre image consolidée auprès de nos clients. Cette année anniversaire est l'occasion de les remercier chaleureusement en espérant les avoir toujours à nos côtés pour les 10 prochaines années ! » Pour poursuivre sa croissance, Nexialog a mis l'innovation au cœur de sa stratégie en structurant sa cellule R&D de



Ali Behbahani, Associé Fondateur de Nexialog

« Nexialog a mis l'innovation au cœur de sa stratégie en structurant sa cellule R&D de façon à développer une expertise capable d'anticiper les changements de la société et d'apporter une vision prospective à ses clients sur leurs marchés. »

## Des équipes pluridisciplinaires pour des réponses transverses

De par la nature transverse des projets réglementaires et stratégiques et la diversité des compétences qu'ils nécessitent, la force de Nexialog est de pouvoir conjuguer des équipes capables d'appréhender les problématiques du monde bancaire et assurantiel sous différents prismes et de proposer des dispositifs adaptés sur mesure. Comme le précise Ali Behbahani : « Il existe une complémentarité entre les équipes de Gestion de risques et actuarielles et celles de la Stratégie Opérationnelle et Direction Financières. À titre d'exemple, nos clients ont aujourd'hui des problématiques réglementaires telles que « les IFRS 9 » qui impactent à la fois leurs modèles actuariels, la tarification de leurs produits, mais également la conformité de leur direction financière et leur organisation. Grâce à notre pluridisciplinarité, nous pouvons leur proposer des dispositifs qui permettent de répondre de façon transverse à leurs besoins. »

## Innovation et R&D : Ali Behbahani, Associé Fondateur, revient sur ces deux axes stratégiques

### Pourquoi créer une cellule R&D dans un cabinet de conseil ?

La qualité du conseil que nous apportons à nos clients dépend de notre capacité à avoir une vision innovante et prospective de leurs enjeux. Pour cela, il faut être capable de décrypter les tendances réglementaires et stratégiques, et maîtriser les nouveaux concepts et outils issus de la révolution digitale tels que le Big Data, le Machine Learning ou le Blockchain. C'est également un impératif pour les équipes Risk Management, qui doivent être en mesure de définir des modèles mathématiques innovants. Notre cellule R&D répond à ce besoin en permettant à nos consultants de développer leur expertise et leur sens critique. C'est pour nous un atout majeur dans un secteur fortement concurrentiel.

façon à développer une expertise capable d'anticiper les changements de la société et d'apporter une vision prospective à ses clients sur leurs marchés (cf. encadré). Son ambition est aussi de se déployer au-delà de l'hexagone afin d'accompagner ses clients sur leurs problématiques européennes et d'intervenir sur d'autres places financières majeures.

## Stratégie, finance et Risk Management : Une triple expertise pour un conseil global

Partenaire des clients grands comptes du secteur financier dans le cadre de leurs projets réglementaires, stratégiques et de transformation, Nexialog intervient sur toutes leurs problématiques financières et a développé une expertise forte dans le domaine de la gestion des risques, de l'accompagnement aux directions financières, et du conseil en actuariat et en stratégie opérationnelle. Une palette de compétences qui lui permettent d'apporter un service aussi ajusté que global.

nexialog  
CONSULTING

Tél. +33 (0)1 44 73 75 60  
contact@nexialog.com  
www.nexialog.com

## ROZEOR TALENTS

# Optimiser vos recrutements de Dirigeants et Cadres d'Entreprise

Le Cabinet conseil s'appuie sur son expertise et offre un service d'accompagnement RH haut de gamme et « sur-mesure ».

## Quelle est votre approche de « RH à la carte » alors que vous êtes multi-secteurs ?

**Nathalie Tachnakian :**

L'aventure du cabinet a démarré avec des profils high-tech pour s'orienter vers des profils de cadres Dirigeants, cadres et Agents de maîtrise. Nous intervenons sur des profils à haut potentiel dans les domaines de la Banque, la Mutuelle, la Santé, le Tourisme, le Luxe... et poursuivons notre développement avec de nouveaux secteurs tels que le E-commerce. Nos clients sont des grands groupes et des PME et nous accompagnons depuis la création du cabinet en étant nos meilleurs Ambassadeurs !



Nathalie Tachnakian, Fondatrice de Rozeor Talents

## Comment sourcez-vous les candidats ?

**N. T. :** Nous sommes à la recherche de « la Pépite d'Or ». Notre méthode – à dimension humaine – s'appuie sur la recherche par Annonce et par Approche directe. Tout en utilisant les réseaux sociaux professionnels, nous privilégions nos propres sources en sollicitant

des candidats ou collaborateurs avec lesquels nous avons créé un lien et qui interviennent en « relais » dans le domaine de la cooptation. Ainsi, nous détectons, attirons et fidélisons les candidats qui seront « nos clients de demain ».

## Comment se passe la sélection et que garantissez-vous ?

**N. T. :** La durée d'un recrutement oscille entre 15 jours et 2 mois. Nous garantissons les recrutements jusqu'à la fin de la période d'essai de chaque collaborateur recruté. Nous avons une exigence de qualité. Notre ADN étant la réactivité, le professionnalisme, l'enthousiasme et l'authenticité : valeurs partagées par l'équipe du cabinet - garant des enjeux stratégiques des entreprises.

*Une remise sera accordée aux lecteurs de l'Express qui solliciteront le cabinet pour des missions d'Audit, de Conseil et/ou de Recrutement.*



Tél. +33 [0]9 52 42 62 20  
tachnakian@rozeor.fr  
www.rozeor.fr

## CÈDRE INFORMATIQUE

# Accompagnateur-expert pour l'IT et les process métiers

Du conseil à la formation et jusqu'au management opérationnel de transition d'organisation, Cèdre Informatique couvre tout le spectre de l'accompagnement en Technologies de l'Information (IT) pour les entreprises. Au point de s'intéresser désormais aux mutations des métiers...

**L**e credo de Cèdre Informatique est depuis ses débuts de fournir du contenu d'excellence en IT et de la richesse d'expérience, avec des consultants seniors réputés sur leur domaine. Les clients ? De grands comptes, notamment dans les secteurs de la banque, de l'assurance, des médias télévisuels et les collectivités territoriales.



de formation accrédité APMG mais aussi centre pour les formateurs IT, Cèdre est une référence du secteur. Une excellence que l'entreprise a décidé d'élargir aux process et services métiers en constante évolution.

## Formateur haute qualification

« Nous accompagnons sur les référentiels majeurs de l'IT (Cobit, ITIL, Agile Project Management, PMI, etc.), en particulier ceux liés au management de projet et à la gouvernance. Nous individualisons les modules afin d'apporter les clés les plus pertinentes pour faire gagner en maturité chaque entreprise cliente. » Centre

## Process métiers et prospective technologique

« Nous disposons d'un point d'observation incroyable pour analyser les mutations métiers et leurs incidences sur « l'entreprise élargie » insiste Marc Voiron. Ce dernier travaille à de nouveaux services et

solutions innovantes, autour des nouvelles technologies et du SMART DIGITAL. Jusqu'ici prescripteur de solutions et/ou d'outils d'optimisation, Cèdre pourrait franchir le pas et devenir intégrateur, sur de nouveaux segments. L'entreprise investit en effet dans l'innovation et la prospective métiers, via Golddays groupe, une entité dédiée. La fabrication additive, la robotique de service, les objets connectés, l'art digital sont parmi les pistes explorées, ce qui a donné lieu à l'ouverture d'un showroom/pépinière « Smart Innov » d'idées à Caen, afin de présenter les innovations et solutions Golddays.



Tél. +33 [0]1 53 45 10 50  
www.cedre-IT.com  
www.cedre-learning.com  
www.golddays-groupe.com/

MAGILLEM

# Audace, originalité et excellence!

Atypique par son organisation, son rayonnement international (94 % de son CA), son financement, Magillem, éditeur de logiciels spécialisé dans la Conception Assistée par Ordinateur, fait figure d'oiseau rare dans la haute technologie. Isabelle Geday, sa dirigeante, revient sur ces dix années d'exception.

## Quelle a été la clef de votre succès ?

**Isabelle Geday :** Vision et écoute ! Nous avons perçu que les grands industriels, notamment dans l'électronique, se mettaient à travailler comme des studios hollywoodiens ou de jeux vidéo : en concevant des blockbusters, très chers, très complexes à réaliser, avec un time-to-market et un time-in-market très courts. Les investissements deviennent si lourds qu'un échec peut les sortir de leur marché. Ces industriels doivent absolument trouver le moyen de rentabiliser la connaissance acquise. Notre solution est axée vers l'optimisation de la méthode pour valoriser cette propriété intellectuelle, gagner du temps, faire collaborer les équipes. L'autre intuition était que l'XML allait envahir l'ensemble des dispositifs d'écriture de logiciels dans le monde parce qu'il permettait de spécifier, programmer et documenter avec une seule et même plateforme logicielle. Et c'est cette combinaison qui nous a permis en dix ans de conquérir 18 des 20 leaders mondiaux du semi-conducteur et de la



Vincent Thibaut, cofondateur et vice-président, et Isabelle Geday, PDG de Magillem

microélectronique. Aujourd'hui, nous ne cessons d'interroger nos clients et partenaires sur leurs besoins, pour ne pas perdre de vue leurs évolutions et les changements de paradigme.

## Mais en 2006, vous n'êtes qu'une petite start-up, comment arrivez-vous à convaincre les leaders mondiaux ?

**I. G. :** Les leaders de la microélectronique sont ouverts aux PME innovantes ! La pertinence de notre approche a fait toute la différence. Ce sont cependant des clients exigeants et qui demandent énormément à leurs fournisseurs. Il faut de la dévotion et un excellent rapport qualité-prix. Mais vous connaissez l'expression anglo-saxonne *if you can't run with the big dogs, stay under the porch*, nous voulons faire la course avec les géants.

## Côté RH, vous avez mis à profit l'apprentissage notamment pour la R&D. Pourquoi ?

**I. G. :** Car nous avons besoin d'ingénieurs avec une formation très spécifique et l'apprentissage nous permet de les former à des techniques qu'ils ne pourraient apprendre à l'école. On a joué cette carte à 100 % pour embaucher à terme une main-d'œuvre parfaitement formée à notre technologie.

**« Notre vision ! C'est véritablement ce qui nous a permis de prendre la bonne direction dès le départ et en dix ans de conquérir 18 des 20 leaders mondiaux du semi-conducteur et de la microélectronique. »**

## Le télétravail est également développé à grande échelle chez vous.

**I. G. :** C'est une excellente solution pour recruter des compétences de haut niveau. Aujourd'hui, une bonne partie de notre équipe de R&D est en remote. Et cela n'a que des avantages : plus d'épanouissement, meilleure fidélisation et faible turn-over. Une stratégie RH gagnante-gagnante.

## Un 10<sup>e</sup> anniversaire marqué par une révolution notamment dans vos pratiques managériales ?

**I. G. :** Oui, suite à une crise de gouvernance, nous nous sommes réorganisés pour devenir à terme ce que l'on appelle une entreprise libérée. Nous valorisons davantage les compétences et les aspirations de nos collaborateurs, leur responsabilisation plus que le respect de la hiérarchie. Aujourd'hui, nous bénéficions d'un fonctionnement plus fluide, d'équipes plus épanouies qui ne se demandent plus qui est leur chef, mais plutôt quel est l'objectif commun et comment faire pour l'atteindre. Une révolution culturelle qui a véritablement réveillé leur créativité. C'était un cap indispensable à franchir, car notre richesse c'est avant tout notre ressource humaine.

## Une success-story qui révèle aussi un financement pour le moins original

Avec un business model solide et des ventes récurrentes, le bilan de Magillem a toujours été positif. En 2009, elle fait sa première et unique levée de fond en entrant sur le marché libre d'Euronext. Le reste de ses financements provient des différents dispositifs qui font de la France un pays extrêmement bien organisé pour les entreprises de haute technologie, et qui lui ont permis d'autofinancer 17 millions de R&D en restant indépendante des fonds de capital-risque et des banques.

Tél. +33 (0)1 40 21 35 50  
press@magillem.com  
www.magillem.com

## INTENCITY

# L'art de faire pousser les TPE en local

La plateforme d'accompagnement de petites entreprises propose de l'hébergement et du conseil personnalisé à Paris et en banlieue. Intensity veut notamment attirer des cadres en quête de reconversion, qui préparent leur [nouveau] départ.



Outre les 400 m<sup>2</sup> à Paris, Intensity dispose de 2000 m<sup>2</sup> d'ateliers/bureaux à Clichy, et du premier étage de la gare de Levallois, depuis l'an dernier, en accord avec la SNCF. Et Intensity va pousser encore les murs, en banlieue Sud de Paris. L'entreprise se déploie dans un nouveau lieu de 4000 m<sup>2</sup>.

### Accompagnement, émulation

« Nous ne sommes pas de simples fournisseurs de services. Notre conseil est internalisé et se base sur la proximité. Nous voyons chaque personne qui le souhaite une heure par semaine, en entretien individuel, pour faire avancer très concrètement le projet. Ils se nourrissent en parallèle de nombreux échanges au sein du lieu. Et il se passe réellement beaucoup de choses entre les

entrepreneurs » détaille Alexandre Meyer.

### Ouvert 7j/7, en coresponsabilité

Tous les lieux fonctionnent sur les mêmes conditions. À savoir des plages horaires no limit, 7j/7 et 24h/24, une coresponsabilité dans la gestion des lieux entre les utilisateurs et une durée limitée de présence de 3 ans. La plupart des clients entrepreneurs d'Intensity restent 2 ans et demi. « On accompagne aussi de plus en plus en sortie, notamment sur l'aspect immobilier » confie Alexandre Meyer. Intensity affiche 350 projets accompagnés depuis 10 ans, avec une pérennité d'environ 75 %.



Tél. +33 [0]1 45 26 70 76  
[contact@intensity.fr](mailto:contact@intensity.fr)  
[www.intensity.fr](http://www.intensity.fr)

« Ici, il y a des jeunes, mais aussi des gens qui s'offrent une seconde vie professionnelle. Ils peuvent être fleuriste, dans la mécanique, développeur informatique ou menuisier. Nos clients ont des profils et des activités extrêmement diversés... On les mets tous ensemble, on ne spécialise surtout pas » confie Alexandre Meyer, le gérant d'Intensity.

## INTERSTICES MÉDIATION

# Le tiers qui ouvre la voie au dialogue

Créée en 2006, Interstices médiation accompagne le dépassement des conflits dans le travail et favorise leur prévention. Le cabinet insiste sur la capacité des personnes et des collectifs à s'appuyer sur leurs différences pour évoluer ensemble.



Le monde professionnel est traversé par des tensions liées aux contraintes financières et à l'organisation du travail qui en découle. Pour Interstices médiation, la meilleure manière de sortir des blocages, c'est d'oser le conflit ! « Pour régler un différend, les personnes impliquées peuvent s'en saisir et le dépasser ensemble, sans que le manager ne se sente en échec » indique Sylvie Adjès, médiatrice. L'équipe intervient auprès d'entreprises, d'institutions, de collectivités, pour soutenir le dialogue entre plusieurs personnes – collègues, hiérarchiques, comités de direction, clients, instances représentatives.

### Éthique

« La médiation ne s'impose pas, elle s'appuie sur le consentement des personnes à

entrer dans une démarche de dialogue. Par la présence d'un tiers aidant, les personnes sont soutenues dans leur capacité à se comprendre, de construire des solutions. La médiation n'est pas un outil managérial de plus, elle agit sur le lien et transforme les rapports en intégrant la dimension conflictuelle dans le travail commun », indiquent Laure Veirier et Emmanuel Gradt, co-dirigeants d'Interstices. La structure s'appuie sur dix consultants et une trentaine d'experts en santé au travail. À travers ses actions de conseil et de formation dans le champ professionnel, social et éducatif, Interstices veut diffuser l'esprit de la médiation. « Le besoin de dialogue augmente dans la société, et de nombreuses professions cherchent désormais à se former à la posture de tiers » note Marie Lebrun-Benard, médiatrice. Oser le conflit, c'est se donner des chances de retrouver la confiance et du sens au travail.

Tél. +33 [0]1 40 31 20 49  
[contact@interstices-mediation.com](mailto:contact@interstices-mediation.com)  
[www.interstices-mediation.com](http://www.interstices-mediation.com)

## CAROLE.COMMUNICATION

# Une femme d'exception : Carole Locatelli

Depuis 10 ans à l'écoute de ses clients, l'agence de Relations Publiques, de Presse, et d'Événementiel Carole.Communication montre la communication sous un autre jour : personnalisée, conviviale et authentique.

Entre Carole Locatelli et ses clients, choisis pour les affinités qu'ils partagent, c'est toujours une belle aventure, qui se construit sur le temps, nourrie par son propre parcours. Elle a toujours évolué dans l'art de vivre. Après une carrière de journaliste pour le magazine Vogue, elle passe de l'autre côté du miroir et travaille pour les services de communication de grandes maisons comme Chanel et Céline... Forte de son expérience dans l'univers du luxe, elle fonde sa propre « maison ». « Le monde du luxe porte des valeurs exigeantes, l'excellence et l'élégance, le respect et l'écoute. Ces valeurs m'accompagnent



dans ma vie personnelle, et sont essentielles dans mes relations professionnelles », explique Carole, qui met dans tous ses projets la juste dose d'originalité, d'exceptionnel et d'authenticité.

Tel un cabinet d'expert, son équipe restreinte et réactive aime relever les défis, défricher de nouveaux territoires. C'est ainsi qu'elle prend en charge la communication de marques de cosmétiques, comme Kibio (groupe Clarins), Didier Rase ou Drome. Des compétences dans la mode et la beauté qui l'amènent, par ailleurs, à exercer une activité de coaching personnalisé.

Portée par sa passion des tendances émergentes de l'art de vivre, elle met en œuvre et en scène depuis 2010, le concept et l'organisation de Paris Déco Off, un événement annuel soutenu par la Ville de Paris. Pendant 5 jours, plus de cent éditeurs et créateurs en décoration reçoivent 27 000 visiteurs internationaux dans leurs showrooms. Elle met également sur pied des rendez-vous pérennes et reconnus comme Indian Summer Lifestyle, les Off de l'Art et du Design Végétal... De grandes institutions à Milan, Los Angeles et New York font déjà appel à son expertise.

### Carole.Communication

Tél. + 33 (0)1 45 20 24 68  
 carole.communication106@gmail.com  
 www.paris-deco-off.com  
 f indiansummerlifestyle  
 f lesoffdelartetdudesignvegetal

## SOLLIS

# L'expertise durable pour la performance énergétique

Le cabinet de conseil opérationnel propose une approche globale afin d'améliorer durablement les dépenses d'énergie et d'eau dans chaque entreprise ou collectivité, allant des achats d'énergies aux réductions de consommations et jusqu'au pilotage stratégique.

2015 a été marquée par de grands changements, avec la dérégulation du marché de l'électricité et l'obligation faite aux grandes entreprises de réaliser un audit énergétique. Dans ce contexte, Sollis a pu vérifier toute la pertinence de son approche.

« En 2015, de nombreuses entreprises ont dû acheter seules leur énergie en marché dérégulé. Il leur a été difficile de mesurer la performance de ces nouveaux achats. 2016 est l'année de l'optimisation. Avec Sollis, optimiser les dépenses d'énergie se fait globalement, en incluant les finances (achats d'électricité, de gaz, certificats d'économies d'énergie, contrats de performances énergétiques), l'analyse technique (audits énergétiques, choix d'équipements et d'énergie suivant les usages) et le management de



l'énergie (stratégie énergétique, financements, suivi, améliorations continues) » précise Joël Marrast, le dirigeant de Sollis. Détail révélateur de l'expertise de Sollis : le cabinet accompagne ses Clients, entreprise ou collectivités, pour leurs litiges fournisseurs. Il fournit par ailleurs des outils de suivi post-audit. Objectif : pousser à l'adoption d'une politique d'efficacité énergétique

de long terme afin d'optimiser tout le système énergétique.

### Formation et indépendance

Sollis dispense aussi son savoir-faire par de la formation. Il le fait directement ou en réalisant des sessions pour des organismes reconnus, comme l'Afnor.

Sollis a toujours favorisé la montée en compétence des salariés, afin d'inscrire le management de la performance énergétique comme vecteur de croissance durable. Enfin, le cabinet est totalement indépendant des fournisseurs de biens et services, une valeur ajoutée distinctive sur son marché...



Tél. + 33 (0)1 41 34 30 81  
 joel.marrast@sollis.fr  
 www.sollis.fr

## IN & EX CONSULTING

### L'art de réconcilier les Hommes avec les Activités de l'entreprise

Parmi les cabinets-conseil en organisation et management des entreprises, il y a ceux que l'on voit, ceux qui s'exposent... mais aussi ceux médiatiquement plus sobres, qui ont forgé leur réputation sur leurs résultats. En toute discrétion! Rencontre avec In & Ex Consulting.

**P**arce que les relations humaines sont le cœur de la vie en entreprise, savoir les gérer, mais aussi anticiper certaines de leurs conséquences permet de faire gagner un temps précieux. Veiller à la bonne cohérence entre les Hommes et les Activités est, aujourd'hui encore plus qu'hier, un véritable challenge. Tel est le cœur d'expertise déployé par In & Ex Consulting à travers des missions de conseil opérationnelles, organisationnelles et stratégiques auprès de PME, de PMI et de filiales de groupes français ou étrangers en France. Partenaire d'entreprises en phase de mutation, il se caractérise notamment par la qualité de son engagement auprès de ses clients et surtout le déploiement d'une véritable proximité opérationnelle avec cha-

cun d'eux. Certainement l'un des critères qui a fortement contribué en dix ans à asseoir la réputation de ce cabinet expert, dont les résultats de sa dernière enquête, « Nouvelles données du management »\* ouvrent déjà de nouveaux champs de réflexion.

#### Positionner la cohérence entre les Hommes et les Activités comme vecteur de la performance

Afin de mieux analyser et appréhender les problématiques implicites et explicites de ses clients, In & Ex Consulting a développé une matrice de cohérence managériale exclusive. Un outil d'analyse et de décision



Michel-Laurent Guithaux, directeur associé d'In & Ex Consulting

qui lui permet de mesurer la cohérence des pratiques managériales, mettre en place les actions correctives conciliant l'opérationnalité et la stratégie. Et d'accompagner les entreprises dans leur capacité à agir sur les objectifs du temps long tout en répondant aux contraintes de l'immédiat.

\* Enquête à télécharger sur : <http://inex-consulting.com/enquete/>



Tél. +33 [0]1 55 95 64 99  
contact@inex-consulting.com  
<http://inex-consulting.com/>

## ZENIKA

### L'entreprise dont ils rêvaient

En 10 ans, Carl Azoury et Laurent Delvaux ont créé et développé Zenika, l'entreprise dans laquelle ils rêvaient d'être salariés quand ils étaient consultants. Les collaborateurs en ont fait une Great Place to Work et une histoire à succès avec 7 agences spécialisées en Conseil, Réalisation et Formation.

« 10 ans, c'est un aboutissement, la reconnaissance de la pérennité de notre modèle, explique Carl Azoury, Président et Cofondateur de Zenika. Nos clients apprécient le triptyque Conseil, Réalisation et Formation des compétences d'un même consultant, pour mener de front l'innovation technologique, managériale et organisationnelle. Zenika est devenue une marque forte et reconnue : dès que nous créons une agence, nous invitons à vivre une aventure professionnelle différente. C'est pour nous un vrai succès. »

#### Coding the World

Cabinet d'expertise en nouvelles technologies et en méthodes agiles, Zenika



Carl Azoury

Laurent Delvaux

accompagne les organisations dans leur transformation numérique par un travail de qualité appuyé sur des engagements clients forts.

Avec une place importante accordée aux valeurs humaines, Zenika a été consacrée pour la seconde année consécutive à la 4<sup>e</sup> place du classement Great Place to Work

des entreprises de moins de 500 salariés. Ses 210 ingénieurs et consultants travaillent dans 7 agences : Paris, Lyon, Rennes, Nantes, Lille, Bordeaux, et Singapour.

« Avec nos 10 ans, une page se tourne et une nouvelle se crée, souligne Laurent Delvaux, Cofondateur et Directeur général. Nous réfléchissons maintenant avec toutes les équipes à la feuille de route des 10 prochaines années, pour que tous nous réalisions de nouveaux rêves, avec une vision co-construite. » Zenika se veut être une grande tribu où chacun peut s'épanouir, y compris en lançant sa propre startup avec le soutien de l'entreprise !



zenika

Tél. +33 [0]1 45 26 19 15  
info@zenika.com  
[www.zenika.com](http://www.zenika.com)