

Edito Pourquoi adhérer



Philippe MORANA - Président

Cette question m'est souvent posée et l'expérience montre que chacun d'entre vous a des raisons bien différentes d'adhérer. Aussi, sans faire un inventaire à la Prévert j'aurais tendance à citer :

Des avantages financiers sur le prix de nuits d'hôtel, de location de voiture, sur votre assurance responsabilité civile professionnelle...

Des avantages pour développer votre activité, le réseau vous permettant de trouver plus facilement des co-traitants, des contacts...

Des avantages liés à votre communication avec votre présence dans les annuaires distribués aux donneurs d'ordre ou internet, vos participations aux événements et une visibilité en constante augmentation des actions de la CPC...

Des avantages pour renforcer vo-

tre professionnalisme avec des formations et des outils liés à votre activité...

Ce qui est certain, c'est que dans ce monde de plus en plus complexe, concurrentiel où beaucoup s'arrogent le titre de « conseil » sans en avoir les compétences ou la capacité, notre activité a besoin d'une véritable organisation représentative de son secteur et reconnue auprès des différents acteurs publics et privés.

La Chambre a besoin de votre soutien actif. Vous avez avantage à adhérer.

Soyons plus fort ensemble !

Sommaire :

- Edito - pourquoi adhérer
- Présentation des résultats de l'enquête secteur public
- Des guichets du conseil à Var Up
- Assemblée générale CPC Provence
- Groupe conseil sur Viadéo
- Succès des cocktails thématiques
- Tarifs négociés chez National-Citer
- MTO 3ème édition

Guichet conseil de la CPC à Var'up, le salon de l'entreprise varois

Toulon, 31 mars 2011.

La CPC Provence sera présente à VAR.UP 2011. Nous prévoyons de recevoir une centaine de visiteurs sur notre stand. De plus notre annuaire LE CONSULT sera distribué à plus de mille visiteurs du salon.

Le salon propose aux entreprises, aux porteurs de projet et aux cédants-repreneurs d'entreprise des informations sur leur quotidien, des opportunités de rencontres professionnelles et « business », d'échanges avec des consultants individuels, de rencontres avec des Syndicats professionnels.

<http://www.varup.com>



Secteur public une nouvelle façon d'acheter du conseil

La Chambre Professionnelle du Conseil Provence (CPC Provence) a mené en 2009 et 2010 une étude sur l'achat de conseil par le secteur public.

Cette étude met en avant une forte évolution des attentes du secteur public dans un contexte de réduction des budgets.

Des budgets en baisse

" Dans les collectivités territoriales les budgets d'achat de conseil ont fortement diminué sur la période 2007-2010 (-9%). Cette tendance s'accroît en 2010 (-12% par rapport à 2009). Dans le secteur de la santé, les coupes budgétaires sont énormes puisqu'elles atteignent -46% sur la période 2007-2010 avec une accélération en 2010 (-18% par rapport à 2009). L'achat de conseil n'échappe donc pas à la rigueur rendue nécessaire par la réduction des ressources du secteur public " précise Jean-Michel VOLA, responsable de la commission secteur public de la CPC PROVENCE.

Deux mondes bien distincts : les collectivités territoriales et le secteur hospitalier

L'enquête met en avant l'existence de deux mondes : les collectivités territoriales et le secteur hospitalier.

Le premier dispose de budgets conséquents, achète des missions d'une durée moyenne de 23 jours et recherche une certaine qualité de prestation.

Le second, contraint financièrement, achète des missions d'une durée moyenne de 12 jours. Ses critères de sélection sont essentiellement financiers.

" Cette étude montre clairement la différence de culture et de contraintes entre ces deux pôles. Chaque cabinet devra en tenir compte dans sa stratégie commerciale " précise Yannick PIQUET-BONFILS, administrateur de la CPC PROVENCE.

Une évolution rapide des attentes du service public

L'étude permet d'identifier les domaines porteurs ou en déclin. Les domaines du recrutement, du

coaching, les ressources humaines en général, ainsi que le juridique sont en forte baisse.

La politique d'achat, les partenariats public privé ainsi que l'évolution du système d'information sont a contrario en très nette progression.

Un avantage aux cabinets indépendants

Contrairement aux idées reçues, ni le prix ni la continuité de service ne représentent une différenciation positive pour les cabinets indépendants (employant moins de 20 salariés).

Cependant ces cabinets disposent, selon les sondés, d'avantages indéniables par rapport aux cabinets de plus grande taille.

- Adaptabilité
- Disponibilité
- Personnalisation
- Réactivité
- Pragmatisme

L'étude complète est téléchargeable sur le site www.cpcprovence.fr dans la rubrique « documentation »

Actualité du conseil en Provence

Assemblée Générale de la CPC Provence - 25 Mars

La prochaine Assemblée Générale de la CPC PROVENCE se déroulera le vendredi 25 Mars 2011 au Carré d'Aix à Aix-en-Provence.

Après les bilans et élections traditionnels, les adhérents auront la possibilité de s'autoévaluer anonymement (au moyen d'un boîtier de vote électronique) par rapport à un quizz fortement inspiré de l'outil SOCRATE, véritable référentiel d'autoévaluation mutualisé entre toutes les CPC. Un repas convivial clôturera la matinée.

Groupe conseil vacluse sur viadeo

Christophe BOUILLET, administrateur de la CPC Provence anime depuis quelques mois un groupe « conseils d'entreprise – Vaucluse et environs » sur Viadeo.

Il regroupe à ce jour 35 membres et permet de tisser du lien entre les consultants du Vaucluse.

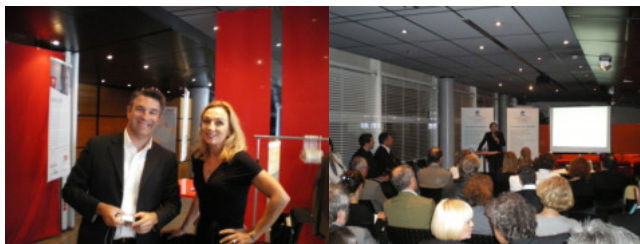


Succès des cocktails thématiques

Sur Toulon, la CPC Provence organise chaque trimestre un cocktail thématique à destination des entreprises et des consultants du département.

L'audience de cette manifestation ne cesse de croître. En septembre dernier nous avons 35 présents pour suivre la présentation d'Estelle JEANNEROT sur le capital immatériel.

Le 29 Janvier plus de 50 participants ont assisté à une présentation sur le marketing et la vente.



Le nombre d'entreprises croît avec 35 % des participants.

Bruno CHARLAIX animera le prochain cocktail le jeudi 5 Mai prochain.

Des tarifs négociés chez NATIONAL CITER

LA FNCPC négocie pour les membres des CPC des conditions avantageuses dans les domaines de l'hôtellerie, de la location de véhicule, de l'assurance, etc...

Le nouvel accord avec NATIONAL CITER représente une remise supérieure à 50 % par rapport à l'offre publique, ce qui la rend très attractive, même face à des promotions ponctuelles.

Parmi les points très intéressants de l'accord, outre le prix bas de location à la journée, nous trouvons la gratuité :

- du retour dans une agence différente de celle du départ
- du rachat partiel de franchise CDW et TPC
- de l'assistance 24h/24

De plus vous pouvez bénéficier de ces conditions pour vos locations de week-end ou de vacances.

Réseau mondial de location courte durée, NATIONAL CITER compte 3200 points de vente dans 85 pays dont 250 en France, gares et aéroports compris.

L'ensemble des collaborateurs des cabinets adhérents à la CPC PROVENCE, bénéficie de ce contrat.



Actualité du conseil en France

MTO' 2011 3ème édition 17 et 18 Mars 2011 - Nîmes

Organisées par la CPC Languedoc Roussillon, Sup De Co Montpellier et l'École des mines d'Alès, MTO est une manifestation ouverte aux chercheurs, aux consultants, aux experts et aux professionnels qui souhaitent partager leurs expériences, approfondir leurs réflexions dans le domaine des technologies organisationnelles et managériales. Le positionnement de MTO est interdisciplinaire. Il est un trait d'union entre le monde de la recherche, du consulting et de l'entreprise.

MTO c'est un ensemble d'ateliers thématiques au cours desquels sont présentées des commu-

nications associant un chercheur, un consultant ou un expert, et une entreprise ou une organisation développant ou mettant en œuvre des technologies organisationnelles et managériales, avec un temps important pour le débat.

Pour la 3^e édition 2011, l'axe est mis sur la performance des technologies organisationnelles et managériales.

http://www.transferts-lr.org/informatique/agenda/conferences_colloques/



Agenda CPC Provence

- **Lundi 7 Mars**
18h30 - **Marseille**
« Stress, origine, mécanismes, bienfaits et méfaits »
Lundi de la CPC
- **Mercredi 16 Mars**
9h00 - **Aix en Provence**
Formation - Savoir se présenter face à un prospect
- **Vendredi 18 Mars 2011**
12h00 - **Aix-en-Provence**
CPCafé
- **Lundi 21 Mars**
18h30 - **Marseille**
Accueil des nouveaux adhérents
- **Vendredi 25 Mars**
9h00 - **Aix-en-Provence**
Assemblée générale
- **Jeudi 31 Mars**
9h00 - **Toulon**
Guichets du conseil
Salon VAR'UP

Plus d'infos sur le site : <http://www.cpcprovence.fr>

Autres Evénements

Les Entretiens de l'innovation

Les nouveaux défis managériaux
Mercredi 9 mars 2011 à Meyreuil
De 17h30 heures à 20h
Suivi d'un cocktail
Pépinière d'Entreprises Innovantes
100, Route des Houillères - 13590 MEYREUIL
<http://peim-inno.over-blog.com>

CPC MIDI PYRENEES

5ème Printemps du Conseil en Midi-Pyrénées : « La normalisation des métiers du Conseil : quels impacts sur notre profession et nos différentes activités ? »
Jeudi 31 mars 2011
de 9h00 à 17h30
au Palais Consulaire
2 rue d'Alsace Lorraine à Toulouse

Rappels

Réunions de la CPC Provence

Lundi de la CPC

Tous les **1ers lundis du mois à Marseille.**

Ils sont réservés à aux adhérents et à ux non-adhérents de toute la région.

Commission d'accueil

Tous les **3èmes lundis du mois à Marseille.**

Elles sont réservées aux non-adhérents et aux nouveaux adhérents qui ne sont pas passés en commission.

Elles sont animées par Hubert GREFFE, Vice-président de la CPC Provence.

CP Café

Tous les **3èmes vendredis de chaque mois à Marseille.**

Ils sont animés par Claude LELOUSTRE, Président honoraire de la CPC Provence.

Cocktails thématiques

Un par trimestre à Toulon.

Destinés aux entreprises, ils sont animés par les adhérents.