

## 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 cotraitants, 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, une reconnaissance accrue de la CPC.

Des avantages pour renforcer votre professionnalisme avec des outils métiers et des diagnostics

de vos cabinets.

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 CPC Provence est de plus en plus reconnue. Vous avez avantage à adhérer.

**Soyons plus fort ensemble !**

## Sommaire :

- Edito - pourquoi adhérer
- Tour de France du Conseil
- Participation au Salon Var'Up
- Témoignage avec le DGS d'Aix, sur l'apport du Conseil
- Assemblée générale CPC Provence
- Vœux du Président
- Busibook.fr
- Les ateliers du Conseil
- Succès du CPCafé

## 4ème participation de la CPC à Var'up, le salon des entreprises

Toulon, 29 mars 2012.

La CPC Provence sera présente à VAR.UP 2012. Nous prévoyons de recevoir une centaine de visiteurs sur notre stand. De plus notre annuaire LE CONSULT et le Catalogue de nos Conférences seront distribués à plus de mille visiteurs du salon.

Pour le développement, la création et la reprise d'entreprise Var Up propose aux entrepreneurs et aux porteurs de projet, des informations sur leur quotidien et des opportunités de rencontres professionnelles.

Plus de 100 stands, des conférences et des rendez-vous d'affaires.

<http://www.varup.com>



## Tour de France du Conseil - 17 Avril 2012



La CPC Provence organise le 17 Avril prochain, l'étape PACA du **TOUR DE FRANCE DU CONSEIL** à l'Hôtel de Région, à Marseille de 14 heures à 19h30.

Ce Tour de France a été initié par la Fédération Nationale des Chambres professionnelles du conseil, sous le haut patronage du Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi.

D'Octobre 2011 à Avril 2012, Le Tour de France du conseil fait escale dans 14 capitales régionales, à travers un thème central : « **L'innovation gagne du terrain** »

Dans notre région, **Mardi 17 Avril 2012**, nous aborderons « l'apport du conseil », notamment en cette période de crise.

Nous prévoyons de recevoir plus de **200 chefs d'entreprises** et **consultants** de la région.

Comme l'indique notre site internet, le programme est ambitieux :

- **6** conférences, tables rondes et ateliers
- **150** consultations gratuites
- **50** diagnostics d'entreprises
- **10** intervenants de haut niveau
- **10** chefs d'entreprises témoins

Il sera proposé aux cabinets conseil de réaliser eux-mêmes, gratuitement et en toute confidentialité, **l'auto-diagnostic** de leur cabinet, grâce à l'outil SOCRATE.

Tout au long de l'après midi, les chefs d'entreprises pourront bénéficier d'une **consultation gratuite** d'une demi-heure, sans rendez-vous dans les domaines de leur choix : marketing, commerce, ressources humaines, création et rachat d'entreprise, finances, gestion, marques et brevets, qualité, coaching....

Cet événement est porté par le **monde économique régional**, conscient de l'importance du conseil et de l'innovation pour les entreprises. Les unions patronales de Bouches du Rhône et du Var, le groupement des entreprises du Pays d'Aix, PACA Innovation, OSEO, l'INPI et le Conseil Régional PACA, soutiennent déjà cette manifestation. Des partenariats sont en cours avec de nombreuses autres organisations, pôles de compétitivités et PRIDES.

**Pour vous inscrire**, rendez-vous sur le site [www.cpc-provence.fr](http://www.cpc-provence.fr)



## Témoignage client

« Pour survivre et se développer, il faut innover ou disparaître : le cas d'une ville ! »



**Mr Alain BENSACKOUN**  
Directeur Général des Services  
Agglomération d'Alès

### Pouvez-vous décrire en quelques chiffres l'activité de la ville et de l'agglomération d'Alès ?

Depuis 2002 nous avons conduit une **politique novatrice** grâce à la mutualisation des moyens de l'agglomération (16 communes) et de la ville qui représentait 65% de la population (total 117.000 habitants) et 85 % des ressources. La loi l'entérine en 2010 ! **Pour survivre il faut innover**, trouver des économies d'échelle tout simplement, optimiser, créer un projet commun.

L'effectif concerné est d'environ **1500 personnes** (850 pour la ville, 350 pour l'agglomération), 300 personnes pour le CCAS.

Les budgets des deux organisations : 160 Millions d'€ répartis entre le fonctionnement pour 100 M€, et l'investissement 60 M€.

**Le contexte économique général a été extrême: 25.000 emplois perdus dans les années 80 !**

Un choc qui implique un devoir impérieux : changer, trouver des marges de manœuvre, modifier les esprits, transformer le management !

Cette ambition s'est répandue dans tous les secteurs : changement d'image, nouvelles politiques publiques mutualisées, gestion des ressources humaines (gestion prévisionnelle des compétences: anticipation, et au bon endroit), restructuration innovante des organigrammes et des responsabilités, mise en place de nouvelles procédures etc.

### Pouvez-vous préciser les objectifs, les enjeux réels, et le contexte de cette mission ?

**En réalité le terrain était déjà préparé** : la notation avait plus ou moins disparu en tant qu'outil d'évaluation des agents, les contrats d'objectifs avaient été mis en place depuis plus de 30 ans (au niveau service et individuel), le dialogue existait à tous les échelons, ma volonté a été de prendre la question sur l'ensemble de l'organisation pour que ce nouvel esprit irrigue la totalité des personnes. Nous cherchions aussi de ne pas perdre une certaine **exemplarité ou une avance** au niveau de notre management : le travail d'élaboration du support d'évaluation du personnel a été fait dans le cadre de plusieurs groupes de travail associant les 80 cadres évaluateurs de la Ville, de l'agglomération et du CCAS.

Cette mission était une **première étape** avant le lancement d'une action de formation des évaluateurs à la conduite des entretiens professionnels.

### Quelle est la raison principale qui vous a conduit à faire appel à un cabinet de conseil ?

Faire appel à des cabinets conseils, trouver chez eux **la valeur ajoutée** correspondante, et surtout qu'ils puissent garantir une bonne transmission de leur savoir-faire : c'est une politique classique depuis le début.

Depuis toujours j'ai cette **passion de faire bouger les choses** en modifiant constamment le regard sur les choses : ouverture, transparence, révéler les non-dits. « Les ressources humaines : un investissement stratégique et novateur ».

Le budget du DGS est d'environ de 100.000€ par an pour agir.

### Dans le déroulement de la mission, quelles ont été les facilités et les difficultés rencontrées ?

Lancé en 2002, j'ai rencontré très directement le personnel au travers d'un nombre important de réunions pour porter un message clair. Mon implication a été très forte et constante : c'est un **facteur de réussite majeur**. Les conditions de sa mise en œuvre se déroulent sans difficulté, mais on a pris le temps nécessaire pour le penser et l'expliquer.

### Quels ont été les apports majeurs de la mission pour l'entreprise et les salariés concernés ?

La mise en œuvre de l'évaluation se met en place en début d'année. Sur les 20 cadres avec lesquels j'ai réalisé ces entretiens : cela s'est déroulé avec une certaine facilité et il y a eu un bon retour. L'intérêt vient aussi du lien qui s'exercera entre la promotion et la rémunération de chaque personne, évaluée dans un second temps.

### Compte tenu de votre expérience, quels conseils pouvez-vous donner aux personnes qui hésitent à faire appel à un consultant ?

Une entreprise qui n'est pas en mouvement, prend des **risques de disparaitre** : la situation de notre bassin d'emploi nous a obligé à changer et à avoir une attitude précurseur dans beaucoup de domaine. Notre vitalité vient de notre capacité à nous remettre en cause en permanence en utilisant souvent le levier des cabinets conseils. 4 suggestions tirées de mon expérience :

- **Prendre le temps de la réflexion** (« le temps de la réflexion est un gain de temps en réalité »), en amont avec le cabinet conseil,
- **Impliquer la direction générale** dans la mise en œuvre de cette culture (implication de terrain face aux différents métiers de l'entreprise),

- **Admettre le droit à l'échec** pour l'encadrement: du pas à pas, l'amélioration vient de l'expérience de ses propres erreurs,
- **Avoir une vision à moyen terme** et prendre du recul : le cahier des charges préalable n'est que l'aspect technique des choses, la face visible, mais la confiance forgée avec le temps avec le cabinet conseil, ses intervenants est cruciale pour une pleine efficacité et obtenir des résultats pérennes.

### Si cela était à refaire, quelles corrections éventuelles apporteriez-vous à votre démarche initiale ?

Il n'y aurait pas de changement et pas de correction. Un bon choix du cabinet, une bonne méthodologie et une bonne implication.

### Pensez-vous faire appel à d'autres consultants dans l'avenir ?

Oui certainement.

Mais je voudrais vous faire part d'une expérience plus stratégique que nous réalisons tous les 5 ans environ depuis 20 ans en collaboration avec le cabinet conseil : l'auto évaluation auprès de notre encadrement qui nous permet de mesurer réellement la performance de nos pratiques managériales.

40 cadres évaluent le management sur une dizaine de focus : RH, Finances, Communication, management interne, processus, ... en donnant des notes : calcul de la moyenne et chacun se situe. Deux résultats importants :

Chaque responsable comprend ses propres marges de manœuvre par rapport aux autres, se mesure en quelque sorte,

Pour la DGS, elle évalue comment l'efficacité des méthodes est perçue par les responsables de leur mise en œuvre. Des corrections sont décidées.

## Le catalogue des Conférences 2012 est sorti !



Le **Catalogue des Conférences**, anciennement appelé Catalogue des Interventions, est destiné aux associations d'entreprises ou aux groupements d'entrepreneurs.

Ceux-ci sont très souvent à la recherche d'intervenants pour animer leurs nombreuses réunions. La CPC Provence répond à cette attente en leur proposant des conférences animées par **des spécialistes dans leur domaine**, tous adhérents.

Ces **conférences courtes** (1 heure maximum) et **gratuites** représentent pour la chambre et pour nos cabinets un formidable moyen de rapprocher les dirigeants d'entreprises, les décideurs et le monde du conseil.

La démarche est simple. Ces associations ou groupements choisissent dans le catalogue le thème qui leur convient, contactent directement le consultant.

Celui-ci anime sa conférence au nom de la Chambre, qu'il présente pendant les 5 minutes de son introduction.

Nous avons **effectué une mise à jour**, pour pouvoir aujourd'hui vous proposer à travers un contenu ciblé sur de multiples aspects (RH, Finance, Marketing, Politique d'entreprise, etc.) des solutions, de l'apport et du dialogue.

**28 adhérents** de la CPC Provence se sont **investis** dans ce projet, et proposent plus de **70 conférences** dans des domaines très divers (RH, Finance, Marketing, Politique d'entreprise, Commercial, informatique, etc.).

Ce catalogue des conférences va être diffusé auprès de plus de **500 réseaux** de la région PACA.

Ce catalogue est téléchargeable dans les jours qui viennent à l'adresse : <http://www.cpcprovence.fr>

## Assemblée Générale 17 Février 2012 - Aix

Le **Vendredi 17 Février**, de 9h à 14h, se tiendra l'Assemblée générale au Carré d'Aix, sur le Pôle d'activités d'Aix-en-Provence.

Au **programme**:

- Rapport moral du Président
- Rapport financier du Trésorier
- Election des nouveaux administrateurs
- Animation autour de la définition des objectifs et leurs mise en œuvre
- Repas convivial

Sont conviés les adhérents, mais également tous ceux qui veulent découvrir la Chambre.

Plus d'informations, auprès de Muriel CAUDRON.

## Vœux du Président



Il y avait plus de **20 participants**, le 9 janvier dernier, pour les vœux du Président de la CPC Provence.

Philippe MORANA, a transmis ses vœux de réussite à tous les cabinets de la région. L'actualité de la CPC Provence a également été abordée. Certains **sujets** ont été particulièrement **développés** : le Catalogue des Conférences, notre présence sur Busibook, les rendez-vous réguliers de la Chambre ou encore le Tour de France du Conseil.

Puis, l'ensemble des participants se sont retrouvés autour des traditionnelles galettes, pour conclure **en toute amitié** cette agréable soirée.

## Agenda CPC Provence

- **Judi 9 Février**  
19h - **Toulon**  
« **Motiver ses commerciaux pour plus d'efficacité** »
- **Vendredi 17 Février**  
9h00 - **Aix en Provence - Carré d'Aix**  
**Assemblée Générale ordinaire**
- **Vendredi 24 Février**  
8h15 - l'Arbois à **Aix-en-Provence**  
« **Maitrise des risques** »  
Ateliers du Conseil
- **Judi 29 Mars**  
10h00 - **Toulon**  
Salon VAR'UP
- **Mardi 17 Avril**  
**Tour de France du conseil** : crise et innovation  
Hôtel de Région - Marseille

Plus d'infos sur le site :

<http://www.cpcprovence.fr>

## Autre Evénement

### Welcome ICF Provence

« Coaching d'équipe et intelligence collective »  
Mardi 7 Février 2012 à Aix-les-Milles, au Mas des Ecuries  
De 18h15 heures à 20h30  
Suivi d'un apéritif convivial  
Plus d'information sur :  
[http://](http://www.blogicff.fr/provence/)



[www.blogicff.fr/provence/](http://www.blogicff.fr/provence/)

## Rappels

### Réunions de la CPC Provence

#### Lundi de la CPC

Tous les **1ers lundis du mois** à **Marseille, Aix ou Toulon**.  
Réservés aux adhérents et aux non-adhérents de toute la région.

#### Accueil des nouveaux adhérents

Tous les **3èmes lundis du mois** à **Marseille**.  
Réservés aux non-adhérents et aux nouveaux adhérents.  
Elles sont animées par Hubert GREFFE et Jean-Michel VOLA.

#### CPCafés

Tous les **3èmes vendredis de chaque mois** à **Marseille, Aix ou Toulon**.  
Animés par Claude LELOUSTRE, Président honoraire de la CPC Provence.

#### Cocktails thématiques

Tous les **trimestres à Toulon**.  
Destinés aux entreprises et cabinets conseil.  
Animé par Marilyne CRIGNOLA, Vice-présidente Var.

## Busibook, « Accroître notre visibilité, sur les réseaux sociaux »

Mettre en avant l'apport du conseil sur les réseaux sociaux et passer à la phase opérationnelle avec **Busibook** constituait un des plans d'action de la CPC Provence pour le dernier trimestre 2011.

Ce choix permet à tous les consultants actifs au sein de la CPC Provence de s'organiser ensemble pour communiquer auprès de leurs pairs et des organisations susceptibles de faire appel au conseil.

A ce jour nous faisons partie du groupe **Conseil et Services aux entreprises** de Busibook ; celui-ci représente 758 membres sur plus de 3000 inscrits (dont 50% de dirigeants et cadres dirigeants).

Depuis octobre dernier nous avons publié 8 paroles d'expert, les informations concernant

notre mission et les conditions d'adhésion ou encore les différentes activités proposées aux consultants et aux entreprises.

Prochainement nous envisageons de mettre en ligne des conseils pour le choix d'un consultant, les premiers témoignages clients, de nouvelles présentations et pourquoi pas, pour **participer à la promotion de votre métier et de votre cabinet, votre conseil d'expert ?**

Merci à tous ceux et celles qui ont su participer en s'inscrivant sur ce réseaux et nous ont adressé un conseil, un compte rendu ou encore des photos.

**Tous à vos claviers !**

Dominique CERDAN



## Les ateliers du conseil



**valorisation de l'image de l'entreprise**, (format petit-déjeuner, 8h15-10h).

Destiné exclusivement aux dirigeants d'entreprise, il s'agit de trouver en 1h30 des options pour résoudre un problème du quotidien.

Les **techniques créatives** ont été utilisées pour ouvrir le cadre de réflexion, se plonger dans un univers idéal, en dégager des idées et sélectionner parmi elles celles qui sont réalisables, motivantes ou qui apportent de la valeur ajoutée à l'entreprise.

Les entrepreneurs présents à cet atelier sont repartis **nourris** et **dynamisés**. Inscrivez vous pour le prochain!

Ateliers animés par Anne de OLIVEIRA et Christine VINCENSINI: [adc@cpcprovence.fr](mailto:adc@cpcprovence.fr).

Vendredi 27 janvier 2012, le premier atelier du Conseil s'est tenu au Forum du Pôle de l'Arbois sur le thème **Développement commercial et**

## CPCafé: record battu sur Toulon !

Evénement **régulier et convivial** autour d'un repas, les CP Café rassemblent les consultants de la région, adhérents ou non de la chambre professionnelle.

Le **Vendredi 25 Novembre** dernier, Maryline CRIGNOLA et Claude LELOUSTRE ont organisé à Toulon un CPCafé qui restera des années.

C'est dans le **cadre chaleureux et ensoleillé** du Port de la ville, et une ambiance sympathique et décontractée, que les conviés ont pu notamment échanger sur les actualités de la CPC Provence ou encore sur le quotidien de la profession.

En effet, **26 participants** se sont retrouvés, ce qui constitue le nouveau record du nombre de présent pour cette occasion.

Nos espérances, sont que cette rencontre a permis à tous les convives de nouer des contacts fructueux et de mieux connaître la CPC.

Dans la lignée de ce dernier succès, nous espérons que les prochains seront tout aussi agréable et sympathique, et pourquoi pas **détronner ce succès et rentrer dans l'histoire ?**