

## SUPPLY CHAIN

## EMOVEO, UN SUPPLÉMENT D'ÂME ET D'ENGAGEMENT DANS LA FAÇON DE DÉLIVRER LE CONSEIL



Jérôme Carayol  
Directeur Associé emoveo

### BIO EXPRESS

Jérôme Carayol a une double formation Supaéro et Sup de Co Toulouse (1995). Il a débuté sa carrière professionnelle à Bossard Gemini Consulting en tant que consultant. 13 ans plus tard, c'est dans le cadre de son executive education sur l'intelligence émotionnelle à HEC que le concept d'emoveo prend forme.

### Pouvez-vous nous en dire plus sur emoveo ?

Nous sommes un cabinet multi-spécialiste dont l'activité se concentre autour de 3 thématiques qui font nos spécialités : stratégie et développement, performance opérationnelle et supply chain, gestion de crise et continuité de l'activité. Le cabinet a été formé en 2008 par des associés chevronnés et dispose de 3 bureaux en France : Toulouse, Paris et Lyon.

Nos principaux clients sont des grands groupes industriels et des opérateurs de services. Nous collaborons aussi avec des PME de taille intermédiaire.

### En termes de « supply chain », quels sont les besoins et attentes des clients qui sollicitent vos services ?

Comme pour nos autres spécialités, ils nous sollicitent parce qu'ils attendent un « plus » : une

expertise et des techniques bien sûr, mais aussi un supplément d'âme et d'engagement dans la façon de délivrer le conseil.

Selon l'organisation et la culture du client, nous lui proposons du « sur-mesure », c'est-à-dire une solution parfaitement adaptée à son contexte. Nous lui offrons aussi une certaine réassurance, celle du succès de la solution proposée et déployée en présentant des exemples de réussite concrets et des résultats. Notre démarche est donc pragmatique plus que dogmatique.

### Comment intervenez-vous : quels sont les services et solutions que vous proposez ?

Au sein d'emoveo, nous avons trois types d'intervention. Le conseil de Direction qui s'adresse aux directeurs généraux et directeurs des métiers dans le but de réaliser un diagnostic, une étude de cadrage avec un bilan économique, un schéma directeur ou une feuille de route dans un premier temps ; puis nous accompagnons les équipes dans la mise en œuvre des

recommandations préconisées, ce que l'on appelle les projets de transformation.

Deuxième type d'intervention : Nous proposons un accompagnement personnalisé de responsables opérationnels qui prend la forme de formation et de coaching individuel.

Enfin, à la demande de certains de nos clients,

emoveo a mis au point un package structuré : « le side management » qui est une manière différente de délivrer nos prestations en nous engageant dans la stratégie et l'opérationnel au côté du top management : en outre, pour ce

type d'intervention, la rémunération est liée aux résultats.

En chiffres, nous réalisons environ 60 % de notre activité dans le conseil de direction, 30 % dans la formation-coaching et 10 % à travers le « side management ». Nous observons depuis quelque temps une dynamique de demande pour des programmes de formation-coaching sur-mesure. Par ailleurs, le « side management » perçoit grâce à des échos positifs et sa





manière totalement différente et innovante de concevoir la culture de travail. Ce modèle marche très bien en particulier avec des start-up qui ont besoin d'expérience opérationnelle et qui n'ont pas forcément les moyens de recruter un directeur de la supply chain par exemple. Via ce package, ils ont la possibilité d'avoir accès à l'expertise et l'expérience.

#### Quels sont vos atouts et spécificités ?

Nous disposons d'une certaine séniorité au sein de nos collaborateurs qui reflètent notre expérience. L'implication des directeurs associés et senior managers représente 60 % de la production des missions vendues, ce qui est largement apprécié par nos clients.

Autre valeur ajoutée : nous couvrons, avec une vision globale et des spécialistes dans chaque domaine, l'ensemble du cycle de développement clients/produits de l'entreprise.

Et par-dessous tout, nous plaçons au cœur de nos valeurs le facteur humain et le rapport de confiance avec nos clients. C'est le supplément d'âme et d'engagement que nous évoquions en introduction. C'est aujourd'hui une véritable valeur ajoutée dans la performance de nos clients. C'est en particulier un facteur clé de succès des projets de transformation que nous accompagnons ou encore de notre « side management ».

#### Avez-vous quelques exemples à nous donner ?

Nos activités relatives à la supply chain impliquent généralement le diagnostic de l'état actuel et la proposition de solutions pour la réorganisation industrielle et logistique. Ce que nous venons de faire par exemple pour un site industriel d'un grand groupe de la chimie. Nous sommes aussi amenés à accompagner différentes opérations relatives à la supply chain : récemment nous avons collaboré avec un groupe pharmaceutique pour le repackaging de ses produits.



En lien avec la performance des opérations et la supply chain, notre expertise en gestion de crise et continuité d'activité apporte un vrai avantage compétitif à nos clients : citons par exemple des exercices de crise et des plans de continuité d'activité dans l'aéronautique, l'agroalimentaire, les services ou encore la banque, qui ont permis à ces entreprises d'améliorer leur proposition de valeur vis-à-vis de leurs propres clients et de conquérir de nouveaux marchés.

que nos clients nous choisissent et nous recommandent. 2/3 de notre activité vient de la récurrence, ce qui traduit la fidélité de nos clients. Pour nous c'est très important et cela doit nous aider pour gagner la confiance de nouveaux clients, car nous avons aussi un esprit de conquête. Nous sommes convaincus que cela passe par le facteur humain et ce supplément d'âme et d'engagement auquel nous sommes attachés.

### NOTRE DÉMARCHE EST PRAGMATIQUE, 100 % SUR MESURE ET VISE DES RÉSULTATS CONCRETS.

Enfin, en stratégie et développement, notre « side management » prend tout son sens quand il s'agit d'accompagner une PMI du Périgord pour la faire évoluer du modèle artisanal à un modèle industriel, une start-up en innovation de rupture pour mettre en place une stratégie de levée de fond et de développement international, ou encore améliorer l'efficacité commerciale d'account managers dans des secteurs aussi bataillés que l'automobile et le transport.

#### Quels sont vos axes de développement ?

emoveo connaît une croissance à deux chiffres : nous souhaitons maintenir cette croissance maîtrisée en conservant notre ADN, ce qui fait

#### Avez-vous une actualité particulière ?

Nous travaillons au développement de nouveaux services – parmi lesquels un « serious game » à forte valeur ajoutée – que ce soit pour compléter notre offre d'accompagnement ou pour innover dans la façon de la proposer aux entreprises. En accompagnant la transformation de nos clients, nous sommes bien placés pour penser de nouveaux services. Et l'innovation tient une place importante dans le développement présent et futur d'emoveo. ■

#### EN BREF

emoveo a été fondé en 2008 par Jérôme Carayol et Jean-Marc Sepio sur une conviction : l'intelligence émotionnelle (émouvoir, mettre en mouvement) est au cœur d'un projet de transformation d'entreprise. Cette conviction anime la vingtaine de consultants du cabinet dont les 2/3 ont plus de 15 ans d'expérience.

Bureaux d'emoveo : Toulouse (Siège), Paris, Lyon | Accueil tél. unifié : 05 61 11 19 94 | Site internet : [www.emoveo.fr](http://www.emoveo.fr)