

EMOVEO, UN CABINET ENGAGÉ DANS VOS PROJETS COMPLEXES DE TRANSFORMATION



Jérôme Carayol

BIO EXPRESS

Jérôme Carayol a une double formation Supaéro et Sup de Co Toulouse (1995). Il a commencé sa carrière professionnelle à Bossard Gemini Consulting en tant que consultant. Treize 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.

Quelle est votre ajoutée dans le cadre de la transformation des organisations ?

Pour évoquer cette question, j'ai envie de vous citer un exemple. Pour le groupe chimiste BASF, emoveo a réalisé un diagnostic dans le cadre d'une transformation organisationnelle et RH face à des enjeux sociaux marqués. Le succès de la mission a reposé en grande partie sur la capacité du cabinet à proposer une expertise en conduite du changement industrielle. Cela a favorisé la compréhension des enjeux métiers et la convergence vers une solution partagée par tous.

Avez-vous pris en compte l'avis des collaborateurs ?

Cela est aussi passé par des groupes de travail avec les personnels travaillant de nuit, ce qui a

Pour accompagner les projets complexes de transformation d'entreprises, le cabinet en Stratégie et Transformation emoveo privilégie une approche « haute couture ». Il apporte un conseil engagé et des équipes matures, adaptées et très réactives. Éclairage avec Jérôme Carayol, directeur associé d'emoveo.

renforcé le sentiment de confiance entre les équipes et le consultant. La culture industrielle est une culture très spécifique et il est indispensable de travailler sur-mesure.

Avez-vous un autre exemple ?

Pour Pierre Fabre Dermato-Cosmétique, emoveo intervient en pilotage de projets complexes avec un modèle innovant et exigeant. En effet, pour accompagner la mise en œuvre de son portefeuille de projets stratégiques, le Groupe a mis en place une Direction de projets transverse : plutôt que de « faire à la place de » (modèle de délégation classique), celle-ci fait monter en compétence les chefs de projets métiers au sein de leurs Directions.

LE CONSULTANT
POWERPOINT NE
TRANSFORME PLUS LES
ORGANISATIONS. LE
SUCCÈS PASSE PAR UN
TRAVAIL SUR-MESURE ET
UN ENGAGEMENT
COLLECTIF SANS FAILLE.
C'EST CETTE EXIGENCE
QUE NOUS AIMONS.

Quel est l'intérêt de ce modèle ?

emoveo accompagne des neo-chefs de projets en leur apportant la méthodologie et les savoir-faire, mais aussi en s'engageant fortement à leur côté dans la réussite de leurs projets. Ce modèle permet à chacun d'apprendre de l'autre et s'avère très vertueux en termes de conduite du changement et de développement des compétences RH.

Comment intervenez-vous pour aider des entreprises dont la continuité d'activité et la maîtrise des risques sont au cœur de leur métier ?

Dans ces accompagnements, emoveo conçoit, prépare, organise des cas très concrets de mise en situation pour mettre sous tension les organisations et tester leur capacité de résilience. Puis nous reproduisons les cas à travers des jeux de formation-action, ce qui permet d'interpeller les managers et les opérationnels sur des situations à forts enjeux et de capitaliser les expériences plus facilement.

Quel est l'intérêt d'une telle méthode ?

Le grand intérêt de cette approche est de permettre d'enclencher dans un délai court la transformation d'une organisation avec un retour sur investissement rapide.

Qu'il s'agisse de restaurer la confiance de ses clients ou de rassurer les parties prenantes sur la robustesse et l'agilité de son organisation,



chacun trouve un sens et une force formidables au projet.

Avez-vous un dernier exemple pour illustrer les enjeux d'une transformation organisationnelle ?

Nous citons une démarche ambitieuse du Groupe Legrand visant l'excellence relationnelle avec ses clients. Les métiers de la relation client sont en pleine mutation. En effet, la révolution digitale, formidable opportunité pour revisiter ses stratégies relationnelles et enchanter les clients, est très exigeante pour ces métiers. Une des difficultés est de créer une identité « Service Relation Client » unifiée, reconnue, certifiée et valorisable tout en donnant aux conseillers la capacité de personnaliser la relation client (le sel du métier). Dans cet accompagnement, emoveo a donné du sens en co-crédant avec le management de Legrand des ateliers d'exercices très spécifiques à l'image d'entraînements de sportifs de haut niveau.

EN BREF

emoveo a été fondé en 2008 par Jérôme Carayol et Jean-Marc Sepio sur une conviction : l'intelligence émotionnelle est au cœur d'un projet de transformation d'entreprise. Cette conviction anime les 25 consultants du cabinet dont 2/3 ont 20 ans d'expérience.

Nos bureaux :

Paris 8^e, Lyon, Toulouse (siège) | Accueil tél. unifié : 05 61 11 94
Site internet : www.emoveo.fr

Qu'en avez-vous tiré comme conclusion ?

C'est un exemple, mais il est révélateur du niveau d'implication nécessaire pour faire prendre la mayonnaise ! Le consultant powerpoint ne transforme plus les organisations : au-delà du diagnostic et de la vision qui sont nécessaires, notre valeur ajoutée a été réellement appréciée des équipes dans la phase où nous avons construit avec eux la transformation.

Pouvez-vous nous en dire plus sur emoveo ?

emoveo est un cabinet multispécialiste dont les domaines de spécialisation sont les stratégies de croissance, la performance des opérations (sales, CRM, supply chain) et la gestion des risques associée à la continuité d'activité.

Notre valeur ajoutée est de prendre en charge et d'amener au bout, au côté de nos clients, des projets complexes de transformation dans ces trois domaines.

L'IMPLICATION DES ASSOCIÉS D'EMOVEO REPRÉSENTE 60 % DE LA PRODUCTION DE NOS MISSIONS, CE QUI EST LARGEMENT APPRÉCIÉ PAR NOS CLIENTS.

Qui sont vos principaux clients ?

Des grands groupes industriels, des opérateurs de services (B2B, B2C) et des PME de taille intermédiaire.

Quels sont vos atouts et vos spécificités ?

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

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 qui amène une véritable valeur ajoutée dans la performance de nos clients. ■

offreAXclusive

Dans le cadre de notre partenariat avec *La Jaune et La Rouge*, et à l'occasion de la parution de ce numéro spécial, nous offrons aux 10 premières entreprises qui nous contactent une journée de travail donnant lieu à un avis éclairé et des recommandations opérationnelles portant sur leurs projets de transformation. Contactez-nous à offreAXclusive@emoveo.fr