

DIGITALISATION, ANTICIPATION des usages, fidélisation des compétences : les nouveaux enjeux du monde du conseil

Entretien avec Stéphane Gautrot (89), Managing Partner chez Mews Partners. Il nous présente son cabinet et revient sur les principaux sujets qui occupent le secteur du conseil en général, et Mews Partners, en particulier.



Stéphane Gautrot (89)

Quelques mots pour nous présenter Mews Partners et vos principaux champs d'expertise ?

Mews Partners est un cabinet de conseil en management indépendant qui intervient principalement dans le secteur de l'industrie sur l'ensemble du cycle de vie des produits et des services, depuis l'innovation jusqu'à la mise en service et l'utilisation. Le cabinet regroupe 140 consultants en France et en Allemagne. Notre chiffre d'affaires prévisionnel pour 2018 est de 30 millions d'euros, dont 8% seront alloués à la recherche et au développement.

Quelles sont les principales tendances qui marquent actuellement le marché du conseil ?

Plus que jamais, la transformation digitale est au cœur de tous les intérêts. Pour relever ce

défi, nous devons nous doter d'un écosystème et d'un réseau de partenaires pertinents pour adresser les problématiques propres au digital. À cela s'ajoute le défi de l'appropriation de ces nouvelles technologies afin non seulement de répondre aux besoins de nos clients, mais aussi d'anticiper les nouveaux usages comme la maintenance prédictive, l'automatisation des contrôles, la réduction et l'optimisation des tests en cours de développement... L'idée est de nous appuyer notamment sur l'intelligence artificielle ou encore l'analyse des données pour obtenir des résultats tangibles.

Sur ce marché très concurrentiel du conseil, l'attraction et la fidélisation des consultants sont des préoccupations quotidiennes. Ainsi, nous essayons de proposer à nos collaborateurs des conditions de travail attractives notamment à travers le développement de leurs compétences via notre dispositif de formation, la Mews Academy, ou encore notre projet d'aménagement de nouveaux locaux, Mews Home. En 2018 le cabinet a été lauréat du label Happy@work pour les entreprises de 100 à 199 personnes. Notre taux de recommandation pour le recrutement atteint 95% et celui de la cooptation 70% !

Quels sont les sujets qui vous mobilisent ?

Plusieurs choses. Nous sommes particulièrement attentifs à la mobilisation et la motivation de nos consultants, ainsi qu'à leur développement et épanouissement. Pour accompagner nos clients et leur permettre d'anticiper les prochaines tendances ou les nouveaux usages, nous nous inscrivons aussi dans un processus de veille et d'idéation visant à apporter une

valeur supplémentaire. Le développement à l'international est également au cœur de notre stratégie.

Qu'en est-il des principaux enjeux auxquels vous êtes confrontés ?

Dans un monde en perpétuelle mutation, nos principaux enjeux se concentrent autour de l'acquisition et de l'intégration de compétences nouvelles notamment autour de l'intelligence artificielle, de la donnée et du digital. Au niveau des partenariats, l'idée est aussi de rester en veille constante pour identifier le bon partenaire au bon moment, car les centres d'intérêt et les technologies évoluent très rapidement.

Un mot à nos lecteurs ?

Le cabinet s'est construit et continue à se développer à travers l'intégration de nouveaux associés capables de créer du business et d'apporter leurs convictions et leurs approches et méthodes.

Nous sommes constamment à la recherche de nouveaux associés et j'invite les lecteurs à considérer l'opportunité de rejoindre une structure comme la nôtre en tant qu'associé. ×