

# Akeance Consulting

## Diriger un projet,

## c'est avant tout un métier !



Fondé en 2004, Akeance Consulting, cabinet de consultants en stratégie opérationnelle, est né de la volonté de ses fondateurs-dirigeants, issus de grands cabinets de conseil, de délivrer des prestations de conseil en toute indépendance. La stratégie opérationnelle est le cœur de ses missions. Présents à Paris, Bruxelles, Luxembourg et Genève, ses 70 consultants couvrent les fonctions finance/contrôle de gestion des industries et services ainsi que le secteur des établissements financiers et l'immobilier. Entretien avec Monsieur Michel Mondet, Président d'Akeance Consulting.

### **Peut-on considérer que les cabinets de consulting sont, aujourd'hui, au cœur de la stratégie des entreprises ?**

Soyons clairs : la stratégie de l'entreprise appartient à l'entreprise, ses dirigeants et ses actionnaires. Notre rôle, à nous, consultants, est d'appuyer cette stratégie, soit en amont soit en aval des décisions. En amont, nous réalisons différents types d'études, telles que l'opportunité d'une externalisation d'activités, un regroupement de moyens, la création d'un CSP, le spin off d'une entité, ou encore la construction des business plans, etc. En aval, il s'agit de diriger les projets de mise en œuvre d'une décision stratégique. Par exemple, l'apparente simplicité d'une volonté d'améliorer sa productivité et/ou sa qualité passe par des projets de mise en œuvre difficiles et

complexes à plusieurs égards (sociaux, techniques, financiers...). Dans tous les cas, il est important de rappeler que le client conserve toujours son libre arbitre sur le choix de sa stratégie.

### **Qu'espèrent vos clients en faisant appel à Akeance Consulting ?**

Le client attend beaucoup de nos consultants. D'abord, qu'il s'agisse d'étude ou de direction de projet déléguée, le client attend une grande efficacité à traiter des sujets systématiquement transverses au sein de l'entreprise. Il attend également une grande neutralité / indépendance dans les travaux menés. Dans « neutralité », j'y intègre la confidentialité indispensable à l'exercice de notre métier. Enfin, il attend beaucoup de cohérence d'ensemble non seulement concernant les travaux proprement dits mais y compris par rapport au contexte de l'entreprise cliente et son marché. J'ai l'habitude de dire que nos travaux conduisent souvent nos clients à mieux comprendre leur propre question, leur propre préoccupation. En tous cas, il faut cesser de croire que les consultants ne sont que les faire-valoir des entreprises. Nous

conduisons des études en toute impartialité et dirigeons des projets en toute neutralité.

### **Quelles sont vos valeurs ajoutées et comment accompagnez-vous vos clients ?**

Le conseil ne se limite pas à de la méthode et de la rigueur. C'est également la connaissance du secteur métier du client qui importe. Nous adaptons ainsi, systématiquement, toutes nos interventions au secteur et au client. Par exemple, la réduction d'un BFR n'est pas la même pour un transporteur ou pour un retailer. Pour ce faire, nous recrutons, majoritairement, des consultants ayant une expérience professionnelle de plusieurs années. Cette proximité avec nos clients et cette connaissance des secteurs d'intervention, nous permettent d'avoir une vision élargie des spécificités de leur métier et de leurs préoccupations.

Notre seconde valeur ajoutée est que nos chefs de missions et nos équipes travaillent toujours chez le client pour s'immerger et s'imbiber de l'environnement de l'entreprise. Une proximité nécessaire pour des résultats concluants. Les projets sont en parallèle toujours contrôlés par un associé référent, par souci de rigueur et de précision.