CoCONSTRUIRE®

Présentation générale du cabinet

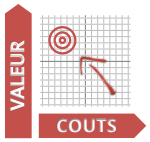
Le premier cabinet de conseil qui vous aide à déclencher et maintenir des dynamiques de co-construction avec toutes vos parties prenantes

Avec vos clients | En interne | Avec vos partenaires | Avec vos fournisseurs

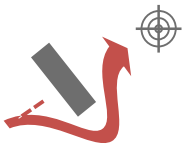
contact@co-construire.com | 46, rue Laugier. 75017 PARIS | 01 83 56 76 77 | www.co-construire.com

CoCONSTRUIRE®

4 raisons de co-construire avec vos parties prenantes internes et externes



Création de valeur, innovation et productivité



Agilité, mobilisation et responsabilisation

Convergence actions globales et actions locales

Amélioration de la qualité des relations humaines

4 offres pour vous accompagner face à vos 4 enjeux de relation

4 modes d'accompagnement complémentaires

Conseil

Formation et entrainements à blanc

Coaching d'opérations complexes

Recrutement et intégration

INTEGRATION-RH

Une action sur les relations et les processus pour mobiliser les Hommes et transformer en résultats

3 associés et 10 consultants

Tous possèdent une double expérience : opérationnelle et conseil-formation

Alain Nifle
Président fondateur

Chloé Laumonier
Directrice associée

Arnaud Laroche
Associé et PDG Bluestone

En appui sur une méthode structurée et puissante

Nous vous aidons à activer les 4 leviers d'une co-construction réussie avec vos parties prenantes

1 Créer du **sens** fort et partagé

Mettre les acteurs en tension positive vers un but commun

2 Aligner les bons **pouvoirs**

Légitimité et moyens d'agir individuellement et collectivement

3 Créer et faire vivre le bon système de **reconnaissance**

Aligné sur le sens du projet pour en faire un levier de réussite

4 Utiliser une **plateforme** de collaboration

Une infrastructure physique ou numérique orientée usages

Une personnalisation élevée à coûts de conception maitrisés

Grace à une approche par composants

- des composants de conseil
- de formation-entrainements à blanc
- de coaching d'affaires stratégiques

Des clients de toute taille et de tout secteur économique

EURIWARE Capgemini · europ assistance · gsk GlaxoSmithKline · convictionsRH Le conseil engagé · altran · AREVA · ALLSHARE · Atos · bluestone · dimension data · iT link system & ipsis · SPIE · SAFRAN Sagem · GLOBECAST · GROUPE GÉOTEC · essilor · Club Med · CGI

Zoom | 4 offres

Nous vous aidons à déclencher et maintenir
des dynamiques de co-constructions business
avec toutes vos parties prenantes

Avec vos clients pour

Accélérer votre business

Avec et entre vos parties prenantes internes pour

Accroître l'efficience de vos projets

Avec vos partenaires pour

Réussir en coopétition

Avec vos fournisseurs et vos prescripteurs pour

Acheter en business partners

Clients

Accélérer votre
Business

Entreprise

Quelle est votre efficience business comparée à celle de votre concurrence ?

Quelle est la puissance de vos offres stratégiques ?

Quelle compréhension des grands enjeux et projets de vos clients et marchés ?

•

Quelle capacité à impliquer vos clients sur l'évolution de vos offres stratégiques ?

•

Quelle est votre autorité sur le marché et quelle est la force de votre identité business ?

Tous acteurs de la vente ? Commerciaux, techniques…

Des silos ou un travail d'équipe entre responsables commerciaux, techniques, offres, avant-vente… ?

•

Quel langage, processus de vente et postures partagés ?

•

Quelle est la maîtrise de la vente en tandem ?

Le management commercial génère-t-il la bonne énergie sur le bon focus ?

Quelle clarté et quel partage de la stratégie commerciale et des plans de comptes ?

•

Quelle priorisation de l'action ?
offres historiques sur clients « confort » ?
ou offres innovantes sur clients à potentiel ?

•

GO - NO GO : les questions posées aux forces business challengent-elles bien dans le sens de votre stratégie business ?

Quelle est la capacité des équipes à co-construire avec le client en amont ?

Quelle est la légitimité individuelle et de l'entreprise pour accéder aux décideurs business ?

•

Quelle capacité à déclencher des nouveaux projets avec eux ?

•

Quelle capacité à co-construire les cahiers des charges ?

•

Quelle capacité à identifier et embarquer les partenaires gagnants ?

Les propositions commerciales sont-elles valorisantes et différanciantes ?

Une longue description + un prix ? ou une proposition courte qui embarque les lecteurs ?

•

Quel est le coût moyen d'une proposition rapporté au chiffre d'affaire en jeu ?

•

Quelle capacité à personnaliser les propositions tout en industrialisant la rédaction ?

Comment vos équipes tiennent-elles les négociations ?

Elles entrent « EN NEGO » ou « EN EGO » ?

•

Une bataille avec les achats ou également une co-construction avec les décideurs business ?

•

Quelle maitrise de l'information communiquée quand plusieurs acteurs interagissent avec le client ?

•

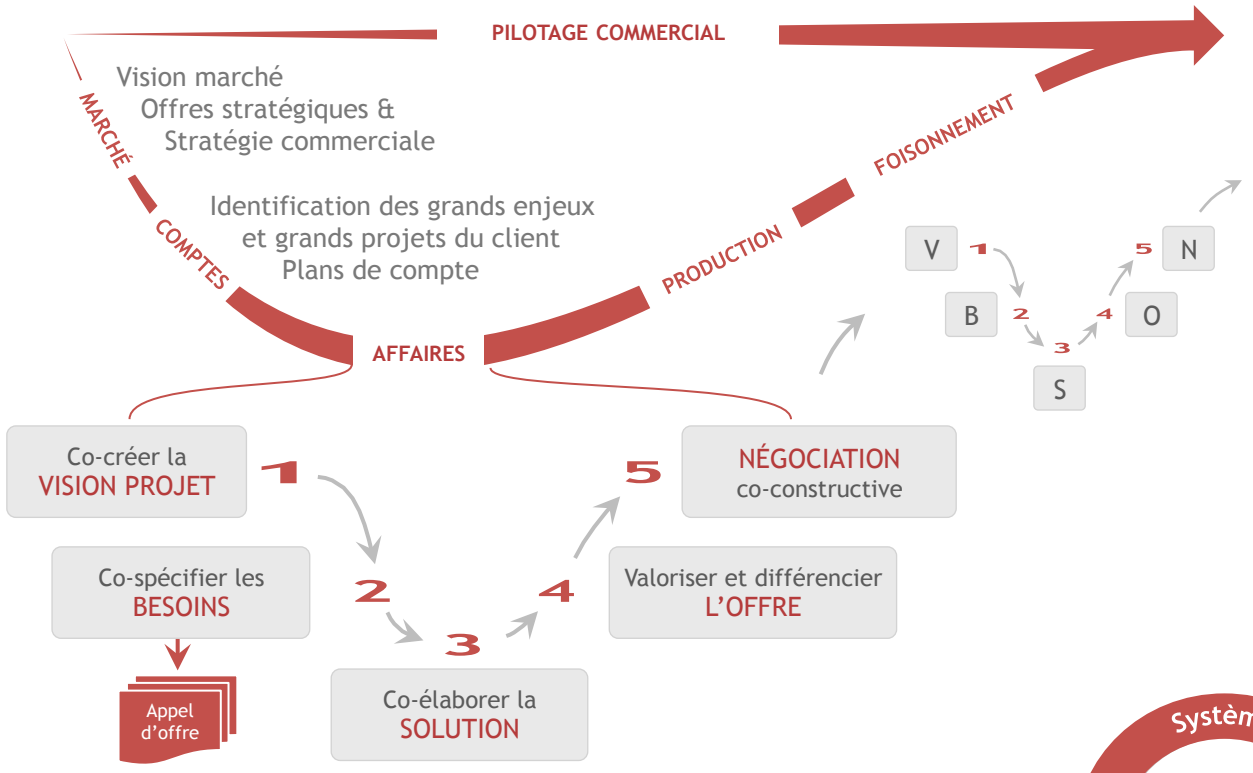
Quelle maîtrise des rapports d'influence et de la stratégie des alliés ?

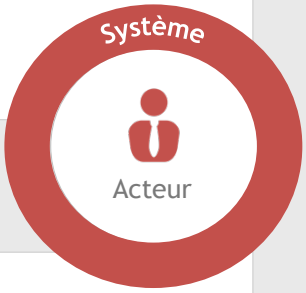
Clients

Accélérer votre Business

Entreprise

Nous vous aidons à co-construire avec vos clients pour accélérer votre business tout en optimisant vos coûts d'avant-vente





Nous agissons sur les acteurs et le système, via 3 leviers

Conseil

Garantir la cohérence
entre votre stratégie, l'organisation et les processus commerciaux

- Stratégie de compte
- Réunions commerciales
- Structure des réunions GO-NOGO
- Alignement CRM

Formations - Entrainements à blancs

Embarquer tous les acteurs en relation avec les clients
Fédérer les équipes autour d'une vision commerciale partagée

- Top management, direction commerciale, delivery, offres, avant-vente…
- Langage et méthodes partagés
- Postures et comportements

Coaching d'affaires critiques

Coaching « LIVE », en situation réelle, engagement win-sharing
En appui sur les grilles de travail partagées en formation

- Coaching global d'affaire
- de propositions commerciales
- d'interactions client
- de soutenances
- de négociations complexes

Entreprise

Accroître l'efficience
Interne

Quelle est votre efficience interne ?
Quelle valeur créée ensemble, à quel coût ?

Votre entreprise a-t-elle du sens ?

Quelle est l'ambition de l'entreprise ?
Est-elle communicative ?

•

Y-a-il un projet d'entreprise
concret, lisible et visible pour réaliser l'ambition ?

•

Votre culture d'entreprise et
votre projet d'entreprise sont-ils compatibles ?

•

A quel point les collaborateurs ont un
sentiment d'appartenance à la société ?

Les projets tactiques sont-ils bien alignés sur le projet stratégique ?

Vos entités internes proposent-elles des projets tactiques cohérents avec le projet stratégique ?

•

Quels sont vos critères d'utilité des projets
tactiques, relativement à votre stratégie ?

•

Quel est le système de priorisation dans la durée
entre les projets et au sein des projets ?

Globale et locale ? Votre entreprise est-elle puissante à tous les niveaux ?

Le principe de subsidiarité est-il bien maîtrisé
et mis en œuvre ?

•

Les champs d'autonomie par niveau
sont-ils clairs et partagés ?

•

Y-a-t-il les bons pouvoirs aux bons niveaux
(gouvernance, pilotage, ressources) ?

Des relations « donneurs d'ordres – exécutants » ou des co-constructions ?

Sur un nouveau sujet, la première question, c'est
« pourquoi ? » ou « comment ? » ?

•

Comment conservez-vous une transversalité forte
tout en évitant les structures transverses lourdes ?

•

Comment évitez-vous les silos entre entités de
mondes différents : RH / opérationnels, MOE / MOA,
commerce / technique etc.

Le système de reconnaissance est-il puissant et adapté à votre stratégie ?

Pour vos managers, motiver, c'est fixer des buts
motivants ou uniquement « récompenser et punir » ?

•

L'évaluation et la reconnaissance des contributions
sont-elles cohérentes avec le sens du projet ?

•

La communication projet est-elle aussi un levier de
reconnaissance des contributeurs ?

Vos outils de collaboration sont-ils vraiment utilisés ?

Quels investissements avez-vous mis sur
des outils de collaboration et de capitalisation ?

•

Les outils de collaboration
sont-ils vraiment utilisés sur les projets ?

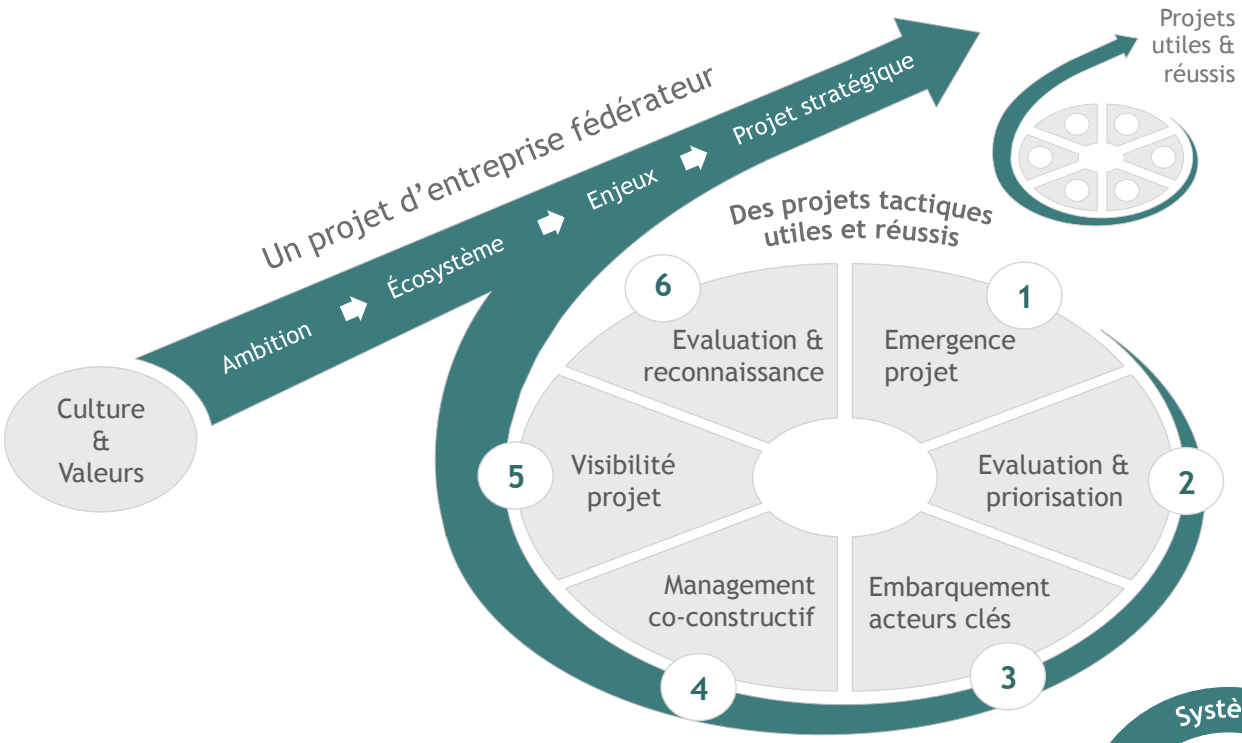
•

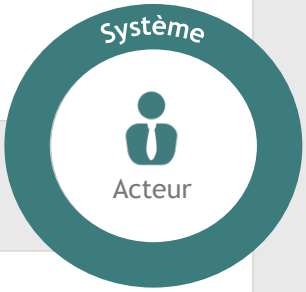
Quelle capitalisation obtenez-vous
et à quel prix ?

Entreprise

Accroître l'efficience
Interne

Nous vous aidons à co-construire en interne pour que vos projets stratégiques et tactiques réussissent





Nous agissons sur les acteurs et le système, via 3 leviers

Conseil

Garantir la cohérence
entre votre projet d'entreprise et les projets tactiques
- Structure et process clés
- Comités et réunions clés
- Identité d'entreprise
- Système de reconnaissance

Formations - Entrainements à blancs

Embarquer tous les acteurs des projets
Fédérer autour d'une vision co-constructive des projets
- Top management, directions opérationnelles, directions projet…
- Langage et méthodes partagés
- Postures et comportements

Coaching de projets

Coaching « LIVE » sur des projets concrets, en situation réelle
En appui sur les grilles de travail partagées en formation
- Coaching global de projet
- de lancement
- de sélection des acteurs
- de communication projet
- de négociations complexes

Entreprise

Réussir en Coopétition

Partenaires

Quelle est votre puissance en groupement d'entreprises ? Quelle est votre réussite en coopération avec vos compétiteurs ?

Une action partenariale stratégique ou opportuniste ?

Comment articulez-vous vos alliances stratégiques et vos partenariats tactiques ?

Quelle capacité à faire vivre localement des accords globaux ?

Evitez-vous l'effet tromblon : la multiplication des actions partenariales à faible résultat ?

Choisir et être choisi

Quelle est votre autorité sur le marché et quelle est la force de votre identité ?

A quel point connaissez-vous et assumez-vous vos zones de forces et de faiblesses ?

Comment détectez-vous les partenaires véritablement créateurs de valeur ?

Réussir en coopétition, c'est donnant-donnant ? ou des projets communs ?

Comprenez-vous bien les ambitions, les enjeux et les intentions de vos partenaires ?

Quelle capacité à créer une vision commune, qui ait du sens pour toutes les parties ?

Quel est le système d'évaluation des contributions des acteurs ?

Quelle gouvernance à plusieurs, en évitant l'indécision ?

Quel système de décision ? un décideur tournant ? majorité ? unanimité ?

Les critères de décision sont-ils parfaitement clairs et partagés ?

Comment articulez-vous les intérêts propres des acteurs et l'intérêt du groupement ?

Comment maintenez-vous l'énergie en évitant l'effet « soufflet » ?

A quel point parvenez-vous à embarquer vos partenaires dans l'action et maintenir l'impulsion ?

Quel est le système de co-pilotage opérationnel ?

Par qui et par quels moyens les parties prenantes sont-elles reconnues ?

Quel est le système de partage de la valeur créée ?

Quel système de négociation ? bataille ou co-construction ?

Les acteurs entrent-ils « EN NEGO » ou « EN EGO » ?

Maîtrisez-vous bien l'équilibre entre transparence pour collaborer et maitrise de l'information ?

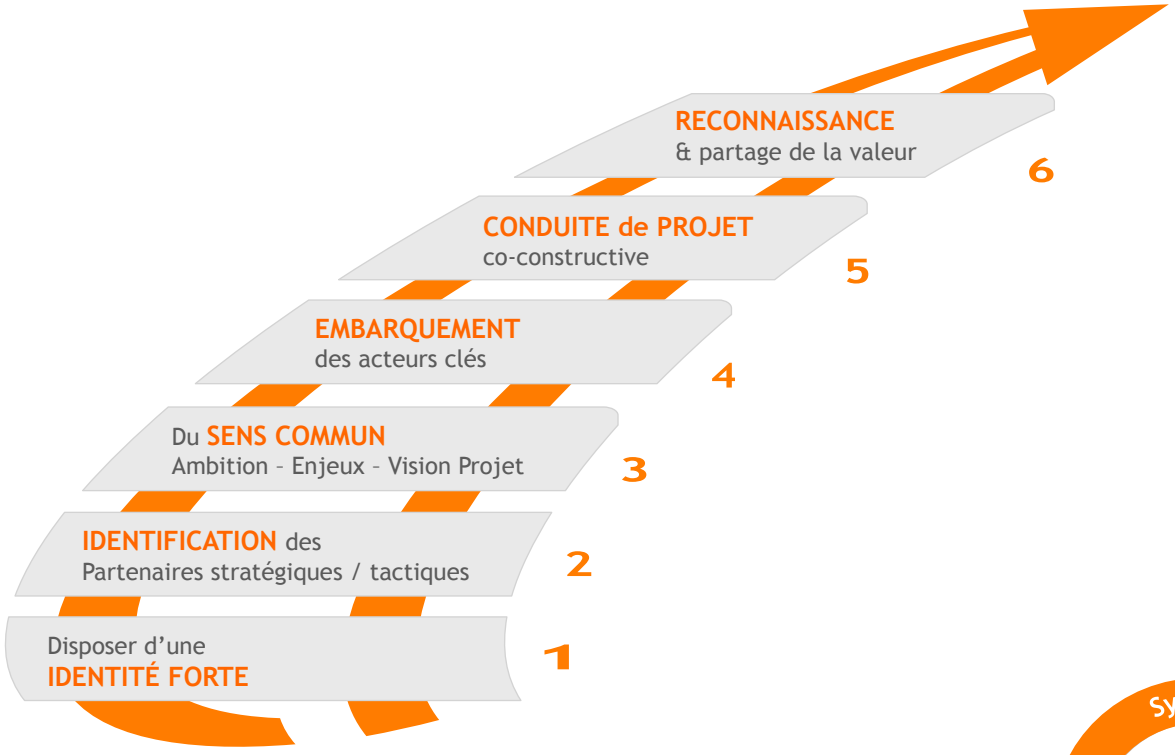
Quelle est votre maîtrise de l'équilibre entre rapports de forces et coopération?

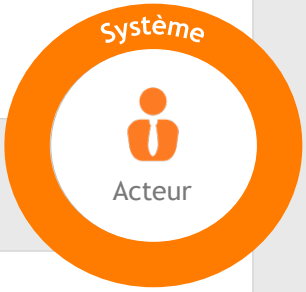
Entreprise

Réussir en Coopétition

Partenaires

Nous vous aidons à co-construire avec vos partenaires pour réussir dans un monde en coopétition…





Nous agissons sur les acteurs et le système, via 3 leviers

Conseil

Garantir la cohérence
entre votre stratégie partenariale et vos actions tactiques

- Stratégie partenariale
- Puissance d'identité business
- Structure des réunions de plan et de conduite d'actions

Formations - Entrainements à blancs

Embarquer tous les acteurs impliqués sur les partenariats
Fédérer autour d'une vision partagée de l'action partenariale

- Top management, direction partenaires, commerciaux, opérationnels…
- Langage et méthodes partagés
- Postures et comportements

Coaching de partenariat

Coaching « LIVE » de groupement, en situation réelle
En appui sur les grilles de travail partagées en formation

- Coaching global d'affaire
- de création d'alliances et partenariats
- de rédaction intention groupement
- de négociations complexes

Acheter
en Business Partners

Entreprise

Fournisseurs

Vos relations fournisseurs vous permettent-elles d'augmenter la performance de vos achats ? Quelle valeur obtenez-vous, à quel coût ?

Stratégique et tactique, comment articulez-vous ces deux types d'achat ?

Comment organisez-vous deux types de comportements différents : achat stratégique / achat de commodités ?

•

Quelle est votre capacité à identifier les fournisseurs capables d'agir en véritable partenaire ?

Acheteurs et prescripteurs internes, un travail en silos ou en équipe ?

Quelle est l'implication des acheteurs en amont des projets ?

•

Quelle est la légitimité des acheteurs en interne pour être acceptés comme « business partners » ?

•

Quels processus, langages et comportements partagés en interne ?

Parvenez-vous à embarquer vos fournisseurs les plus puissants ?

Quelle aptitude à comprendre finement le business de vos fournisseurs ?

•

Quelle capacité à partager du sens avec vos fournisseurs ?

•

Quelle capacité à mobiliser les fournisseurs porteurs de valeur ?

Quelle valeur et quelle innovation obtenez-vous ?

Les acteurs des achats se sont-ils suffisamment appropriés les enjeux business de leur entreprise ?

•

Quelle capacité à obtenir de l'innovation de la part de vos fournisseurs ?

•

Quelle capacité à réussir un dialogue compétitif ?

Quelle est votre puissance de négociation ?

L'équipe interne acheteurs-prescripteurs est-elle bien alignée sur sa stratégie de négociation ?

•

Comment motivez-vous la baisse de prix ?

•

Quelle est votre capacité à offrir plus que de l'argent ?

•

Les acteurs entrent-ils « EN NEGO » ou « EN EGO » ?

Quelle évaluation des fournisseurs et quels retours leur faites-vous ?

Sur quels critères évaluez-vous vos fournisseurs, sur chaque affaire et dans la durée ?

•

Ces critères sont-ils communiqués à vos fournisseurs ?

•

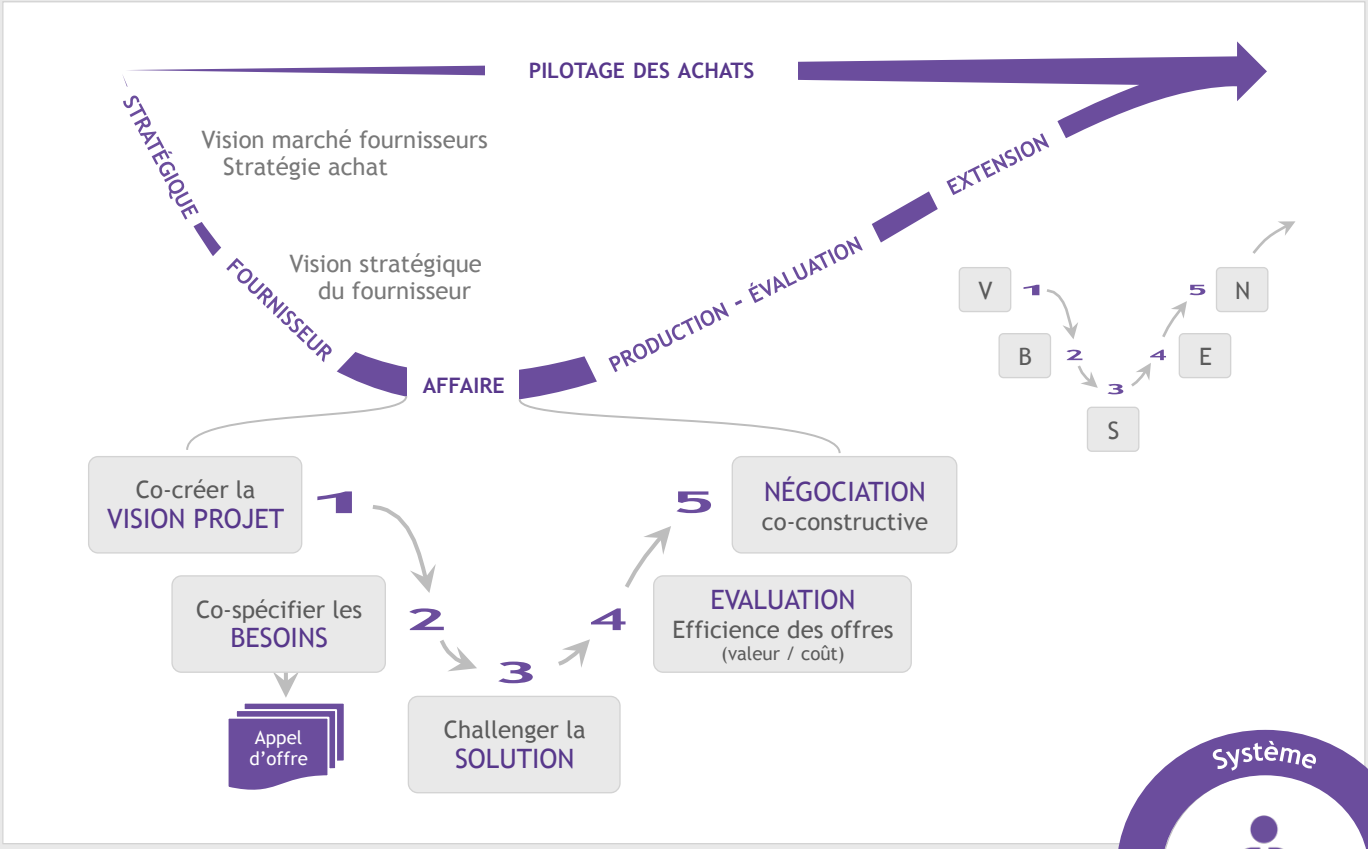
Comment contribuez-vous au progrès de vos fournisseurs clés ?

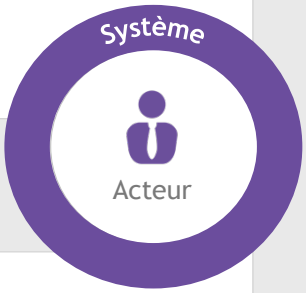
Acheter
en Business Partners

Entreprise

Fournisseurs

Nous aidons les équipes achat à agir en business partner
pour faire des achats un levier majeur de compétitivité





Nous agissons sur les acteurs et le système, via 3 leviers

Conseil

Garantir la cohérence
entre votre stratégie achat, l'organisation et les processus achat
- Identification fournisseurs co-constructeurs
- Organisation et processus achats

Formations - Entrainements à blancs

Embarquer tous les acteurs impliqués sur l'achat
Fédérer les équipes autour d'une vision partagée de l'achat
- Top management, direction achats, opérationnels, avant-vente…
- Langage et méthodes partagés
- Postures et comportements

Coaching d'affaires

Coaching « LIVE » d'affaires stratégiques, en situation réelle
En appui sur les grilles de travail partagées en formation
- Coaching global d'achat
- de mobilisation des fournisseurs
- d'évaluation des candidats
- de négociations complexes

CoCONSTRUIRE®

01 83 56 76 77

contact@co-construire.com