MANAGEMENT DU CHANGEMENT ET OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE

Luxe, mode, santé ; en faisant de l'humain et des process un levier essentiel de performance, David Seror - à travers son entreprise CMPO Consulting - met à profit son approche transversale des différents métiers de ses clients en repensant leurs stratégies et leurs organisations. Le but ? La satisfaction client et l'amélioration de la performance !

David Seror

Informations Entreprise : Comment la période Covid a-t-elle impacté l'organisation du travail en entreprise et la gestion des collaborateurs ?

David Seror : D'un point de vue humain, le Covid - et avec lui, l'avènement du télétravail - a entraîné une réflexion profonde sur la capacité des entreprises à conserver une synergie entre les équipes. Principalement, le manque de cohésion (potentiel) entre la vision et l'action, c'est-à-dire, entre la direction et les équipes terrain, a été renforcé avec le travail à distance. Et si l'intelligence humaine a rapidement permis de mettre en place des outils afin de s'adapter avec agilité, les problématiques de distanciation restent palpables et dérangeantes au quotidien. À cela, s'ajoute pour certains un sentiment d'insécurité et de volatilité ; les collaborateurs ont besoin d'être rassurés sur leur présent et leur avenir. Les modes de fonctionnements ont ainsi changé remettant en cause l'approche classique et sociologique des organisations, qui se doivent de faire le deuil de l'avant Covid, pour se réinventer.

Au niveau des processus, toute entreprise se doit désormais de repenser son organisation, de consolider ses process. « Comment se réorganiser en fonction de l'état actuel et désiré ? » : une question éminemment importante, qui touche dorénavant tous les secteurs.

I.E : Comment est-il possible d'améliorer le passage « de la vision à l'action » ?

David Seror : Les temps changent, et maintenant, les collaborateurs sont beaucoup plus sensibles aux problématiques sociétales. Il devient donc indispensable d'expliquer le pourquoi des actions menées. Il est primordial de créer du liant entre la direction et les équipes, d'encourager les synergies entre les femmes et les hommes qui composent une organisation. Conférences, séminaires, formations, coachings. Le but étant d'expliciter la vision de l'entreprise tout en assurant l'adhésion.

Le terrain ne doit pas être totalement dépendant de la direction. En privilégiant l'empowerment des équipes - en détaillant les objectifs et le pourquoi de ces derniers - le dirigeant va ainsi favoriser un nouveau mindset, avec d'avantage d'esprit entrepreneurial, source d'épanouissement, de confiance, et donc, de productivité et de performance.

Depuis le Covid-19, les sociétés ont de plus en plus de mal à recruter. C'est symptomatique. Cela s'explique par le fait que les actifs cherchent désormais à donner un sens différent à leur vie. Travailler, oui, mais pas n'importe comment ! Les entreprises se doivent donc de créer une dynamique positive, en mettant le bien être au centre des choses. Il en va de leur survie.

I.E : Pourquoi est-il si important de se faire accompagner ?

David Seror : Il est de notoriété publique que toute entreprise possède son lot de priorités. Les dirigeants sont pris par leur routine, et n'ont pas toujours la possibilité de prendre suffisamment de hauteur afin d'identifier les dysfonctionnements. Ici, le consultant a justement pour rôle d'identifier les problématiques, pour mettre en place un plan d'actions ; Think Out The Box ! Le consultant est capable de challenger le statu quo en étroite collaboration avec le dirigeant. Chez CMPO Consulting, nous voyons chaque problème comme des potentielles solutions.

La pression du temps, le respect hiérarchique…au niveau des équipes, tout un ensemble de facteurs empêchent la remontée des informations, dégradant ainsi la collaboration. Résultat ? Des données qui ne remontent pas toujours exhaustivement, et donc, des problématiques qui s'intensifient. Ici, le fait d'être externe apporte une réelle objectivité, grâce à une démarche décorrélée d'une vision carrière.

Bio express

- Après l'obtention de son diplôme au sein de l'école de commerce EDHEC, David Seror amorce sa carrière en effectuant plusieurs stages dans la mode et le diamant. Lors d'un voyage dans l'Est de l'Europe, il crée sa première entreprise, à 20 ans ; une ligne de jeans sertis de diamants véritables.
- David Seror continue ensuite sa carrière au sein du secteur de la mode, pour des marques indépendantes et des grands noms. Il intègre successivement Façonnable (en charge du développement Europe, Moyen-Orient et Afrique), Kenzo à Paris, le groupe LVMH, ou encore la maison Victoria Beckham à Londres.
- David Seror est actuellement en mission en tant que consultant en stratégie retail pour une maison du groupe RICHEMONT
- Par ailleurs il développe des centres de santé depuis plus de 5 ans. À travers cette expérience, David Seror identifie un point commun entre les différents secteurs : la satisfaction client/patient est au centre de toutes les attentions, peu importe le marché.
- Résultat ? La création de CMPO Consulting. Le mot d'ordre ? Manager le changement et optimiser la performance !

I.E : Quelle est la valeur ajoutée de l'accompagnement CMPO Consulting ?

David Seror : Nous avons mis en place une approche transversale des dossiers, regroupant le meilleur des cabinets de conseil et du management de transition.

Les cabinets apportent une réelle valeur ajoutée sur les phases d'audit et proposition de plan d'action. Lorsque nous sommes en collaboration avec eux, nous pouvons mettre en place des processus de suivi efficace pour accompagner nos clients à long terme. Le manager de transition mandaté sur courte période, quant à lui, intervient généralement sur un sujet donné et spécifique.

Chez CMPO Consulting, nous privilégions ainsi une démarche hybride, en mettant à la disposition de nos clients des consultants experts métiers sur les phases d'audit, proposition de plan d'action et pilotage de l'accompagnement opérationnel. Ce sont pour la plupart des séniors à l'expertise éprouvée, affectés en fonction des missions. Dans cette logique, nous proposons des projets sur mesure, allant de trois mois à un an, avec toujours le même objectif : optimiser la performance avec des équipes clients épanouies !

I.E : Quels sont vos projets ?

David Seror : Depuis le départ, notre volonté est de challenger le statu quo. Nous souhaitons ainsi faire grandir CMPO Consulting, que ce soit au niveau de nos consultants ou des secteurs d'activité couverts.