

PARU DANS

Le Point

1 JUIN 2023

ZOOM SUR NICE



CMPO CONSULTING

Un passeport pour la performance

Sollicité pour son expertise par des groupes de luxe, de mode et fonds d'investissement, CMPO Consulting accompagne plusieurs grandes marques dans leur réorganisation vers la performance. Entretien avec son fondateur, le Niçois David Seror, pour qui la bonne équation allie une vision stratégique claire à la force de l'humain.



Quand et pourquoi faire appel à CMPO Consulting ?

CMPO sont les initiales de Change Management Performance Optimization, ce qui signifie comprendre le management du changement et l'optimisation de la performance. Ce sont des éléments essentiels qui permettent la convergence vers un objectif précis pour l'entreprise : celui de se développer, de gérer la décroissance comme la croissance. Ce qui passe par le fait de régénérer la structure en optimisant ce qui existe déjà, notamment, le bien-être en entreprise et l'empowerment des équipes. Il s'agit de transformer un cercle vicieux en cercle vertueux.

Comment procédez-vous ?

Les missions CMPO durent de 6 mois à 2 ans au cours desquelles nous allons tout d'abord diagnostiquer ce qui s'y passe, à savoir comprendre ce qui fonctionne bien, ses challenges du quotidien et les points bloquants. Cela passe évidemment par une phase d'écoute et d'échanges, tant auprès des membres du Comex que ceux du terrain, pour appréhender la vision stratégique de l'entreprise, son déploiement et sa perception par les équipes. Ces différentes analyses viennent ensuite alimenter un plan d'actions de progrès élaboré sur-mesure que nous accompagnons sur le long cours via un planning précis. Il s'agit de conduire le dossier dans le bon sens. Le pilotage de la performance et la formation interviennent une fois les fondations solidifiées. Ce qui vient renforcer la conduite du changement et sa pérennisation.

Qu'est-ce qui fait votre différence ?

Cette présence proactive et à tous les niveaux de l'organisation vise à assurer la bonne exécution du plan d'actions, en particulier sur le terrain. Chaque mission doit déboucher sur des éléments concrets, mesurables et tangibles, lesquels doivent permettre de mesurer des impacts significatifs sur le chiffre d'affaires et la marge associée. Les problèmes deviennent alors de bonnes nouvelles puisqu'une fois ceux-ci résolus, ils se transforment en levier de performance. C'est toute la force du changement.

DAVID SEROR, QUI ÊTES-VOUS ?

Issu de l'Edhec, j'étais encore étudiant lorsque j'ai créé ma première société dans le secteur de la mode. Mon profil est atypique par la mixité de posture entrepreneuriale et intrapreneuriale. Au cours des 20 dernières années, j'ai multiplié les expériences et développé les expertises, en tant que salarié ou entrepreneur, au sein de grands groupes ou de structures indépendantes, dans les domaines de la mode, de la joaillerie et de la santé. Cette diversité m'a permis de comprendre le cœur du principe de réalité : pour qu'une structure fonctionne, il est nécessaire d'avoir non seulement une stratégie claire, mais aussi une belle exécution et des équipes récompensées, et ce quel que soit le secteur d'activité.

Où se place l'humain dans votre approche ?

L'humain comme la stratégie se placent au cœur des priorités. C'est l'humain qui fait qu'une société continue à grandir et à performer. C'est son ADN. Par conséquent, toute la partie RH, du recrutement des profils à la façon de les animer, est un levier important. Les entreprises doivent créer les conditions qui donnent envie et génèrent de l'engagement. Dans ce cadre, le maître-mot, c'est l'empowerment, ce qui signifie la capacité d'embarquer les équipes dans son projet et d'en faire ses ambassadrices rassemblées autour de la transformation. L'empowerment est un terme devenu à la mode, pour autant, je le travaille de manière concrète, singulière et réelle depuis longtemps.



www.cmpo-consulting.fr