



Le réseau des consultants issus des grandes écoles

Novembre 2017

- **Association Loi 1901 à but non lucratif**
- **Consultants des Grandes Ecoles françaises (G16 : Mines, X, Ponts, HEC, ENA, Centrale, ...)**
- **Développement de leur activité de conseil**
- **Echanges entre pairs, coopération, notoriété**
- **Think Tank & Do Tank**
- **2200 sympathisants, 130 adhérents actifs**
- **Admission gratuite (participation aux travaux)**



Dossier Conseil 00 - Invitation à lire...

Thierry MASQUELIER **Dossier : La Pratique Du Conseil** Mis à jour : 16 janvier 2017



Vous embarquez aux côtés du consultant, dans l'acuité et la singularité de son regard professionnel

Vous allez découvrir dans les articles qui suivent dix récits de missions de conseil conduites par des consultants différents. Chaque consultant tire la matière de son récit d'une mission marquante qu'il a réalisée avec son client et qu'il présente sous forme de bilan d'expérience.

Tout rapprochement avec des situations d'entreprises que vous avez connues n'est pas fortuit. Mais il peut être trompeur en raison des libertés d'écriture prises par les auteurs pour vous livrer ces récits.

[Lire la suite...](#)

Dossier Conseil 01 - Accepter ou non une mission, le premier enjeu du consultant

Pierre-Jean CLERVAL

Dossier : La Pratique Du Conseil

Mis à jour : 10 janvier 2017



Chaque mission est une aventure, et c'est en cela que le métier de consultant est intéressant. Dans un certain nombre de cas, la difficulté, ou l'intérêt, ne réside pas vraiment dans l'objet de la mission, qui peut être assez classique, mais réside dans les non-dits qu'il est nécessaire de découvrir, si toutefois on cherche à résoudre le vrai problème du

client. Les non-dits sont importants car ils permettent de mieux appréhender la relation entre le consultant et le client, mais aussi par leurs contenus qui peuvent être essentiels au succès de la mission.

Dossier Conseil 06 - Le consultant prend parfois l'initiative d'intervenir hors du périmètre de son contrat de prestation

Jean PUJOL **Dossier : La Pratique Du Conseil**

Mis à jour : 29 juin 2017



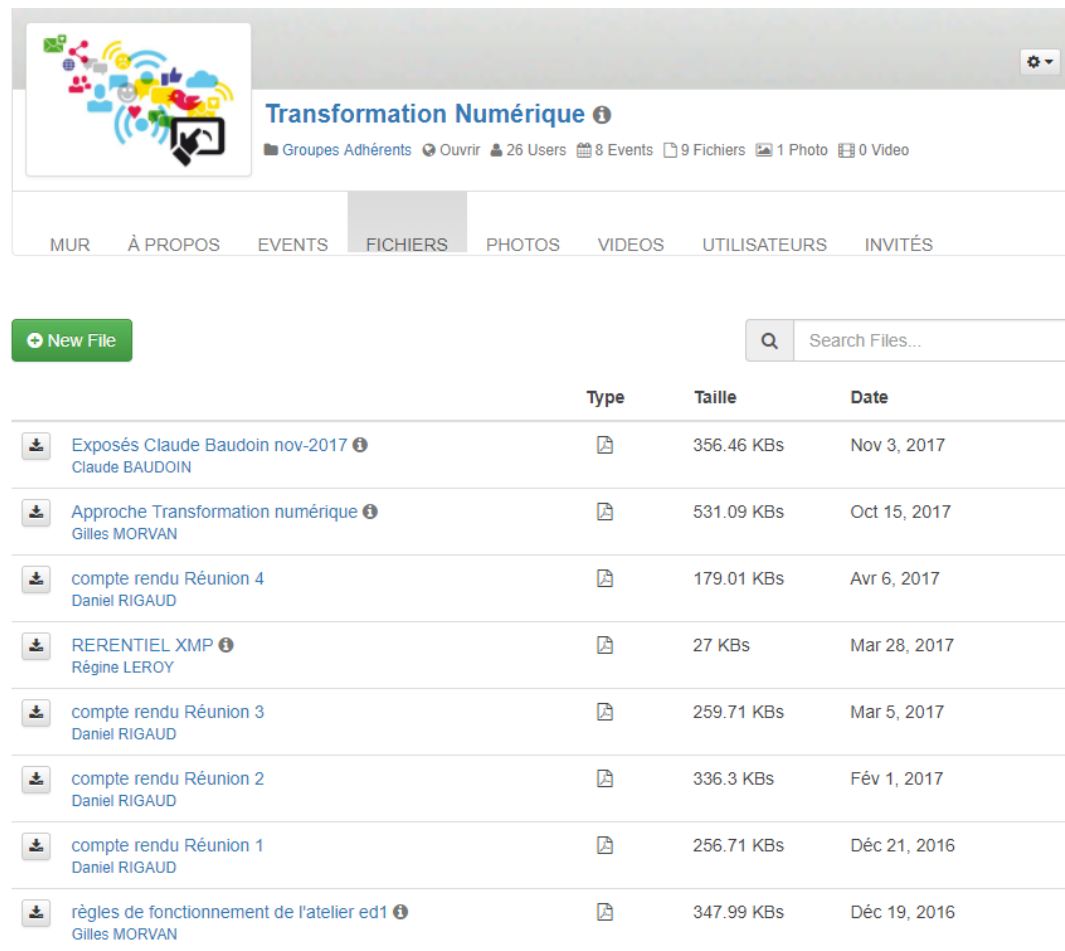
Le contrat de prestation définit les engagements et notamment les livrables du consultant vis-à-vis de son client. Indispensable garde-fou, il ne peut pour autant servir de base exclusive à la construction d'une relation de confiance durable. Le conseil nécessite en effet une certaine souplesse pour faire face aux aléas

des missions, de plus en plus marquées par l'urgence, les impératifs de « time-to-market », et pour des clients demandant la prise en charge de bout en bout de leurs

















XMP Consult soutient un conseil professionnel :

- Orienté vers l'apport de valeur ajoutée pour le client
- Fondé sur une relation de confiance et de long terme
- Intègre et éthique
- Indépendant et courageux

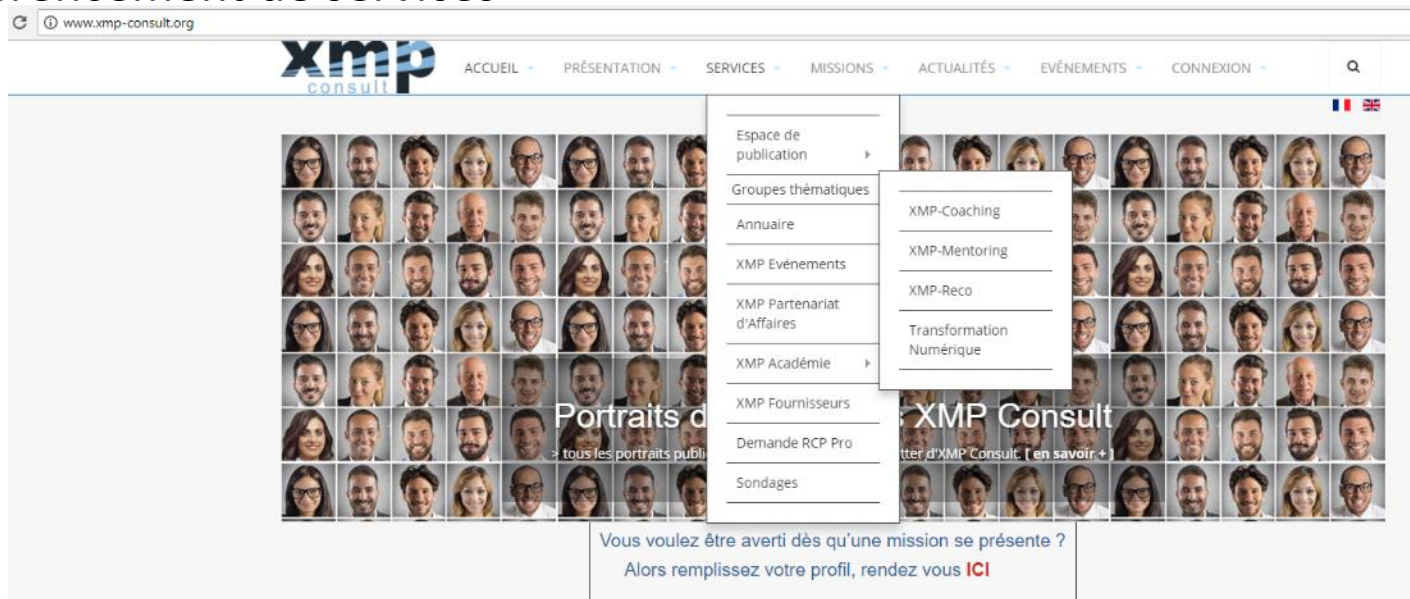
- Richesse inégalable d'expériences et de compétences
- Connaissance étendue de nombreux secteurs d'activités
- Maîtrise avancée des sujets les plus complexes
- Garantie d'un excellent niveau de formation des consultants



The screenshot shows a file sharing interface for a group named "Transformation Numérique". The interface includes a navigation menu with options like MUR, À PROPOS, EVENTS, FICHIERS (selected), PHOTOS, VIDEOS, UTILISATEURS, and INVITÉS. Below the menu, there is a "New File" button and a search bar labeled "Search Files...". A table lists the files shared in the group, with columns for Type, Taille, and Date.

	Type	Taille	Date
 Exposés Claude Baudoin nov-2017 ⓘ Claude BAUDOIN		356.46 KBs	Nov 3, 2017
 Approche Transformation numérique ⓘ Gilles MORVAN		531.09 KBs	Oct 15, 2017
 compte rendu Réunion 4 Daniel RIGAUD		179.01 KBs	Avr 6, 2017
 RERENTIEL XMP ⓘ Régine LEROY		27 KBs	Mar 28, 2017
 compte rendu Réunion 3 Daniel RIGAUD		259.71 KBs	Mar 5, 2017
 compte rendu Réunion 2 Daniel RIGAUD		336.3 KBs	Fév 1, 2017
 compte rendu Réunion 1 Daniel RIGAUD		256.71 KBs	Déc 21, 2016
 règles de fonctionnement de l'atelier ed1 ⓘ Gilles MORVAN		347.99 KBs	Déc 19, 2016

- Reco (Réunions de recommandation entre pairs)
- Place de marché offre / demande
- Conférences
- Académie (formation)
- Mutualisation de fournisseurs & Référencement de services
- Mutualisation de fournisseurs & Référencement de services
- Business Club Cabinet
- Mise en valeur de nos adhérents
- Relais géographiques
- Occasions de rencontres

A screenshot of the XMP Consult website. The page features a grid of member portraits, a navigation menu with options like 'ACCUEIL', 'PRÉSENTATION', 'SERVICES', 'MISSIONS', 'ACTUALITÉS', 'ÉVÉNEMENTS', and 'CONNEXION', and a search bar. A dropdown menu is open, showing categories such as 'Espace de publication', 'Groupes thématiques', 'Annuaire', 'XMP Evénements', 'XMP Partenariat d'Affaires', 'XMP Académie', 'XMP Fournisseurs', 'Demande RCP Pro', and 'Sondages'. A specific dropdown for 'XMP Académie' is also visible, listing 'XMP-Coaching', 'XMP-Mentoring', 'XMP-Reco', and 'Transformation Numérique'. At the bottom, a banner reads: 'Vous voulez être averti dès qu'une mission se présente ? Alors remplissez votre profil, rendez vous ICI'. The website URL 'www.xmp-consult.org' is visible in the browser's address bar.