

LE MAGAZINE

Consultis

Nous créons du temps



✓ **La crise est là
pour un moment**

✓ **Solidaires de
nos clients**

✓ **Faites connaissance
avec les nouveaux
membres de Consultis**

SOMMAIRE

Edito	2
Quelques actions en cours	3
La formation... continue	4
De nouvelles compétences	5
Interview	5
Billet d'humeur	6
Evénements Consultis	7
Consultis dans l'air du... temps	10
Dans la Presse	11

Chers Amis, chers Clients,

Nous sommes entrés cette année de plain-pied dans l'après crise de 2008 ou devrais-je dire, dans la vraie crise de 2008 et ses conséquences désastreuses en déperdition de valeur et d'emploi. Loin des grands messages rassurants de certains dirigeants, les acteurs économiques qui produisent de la valeur et fournissent de l'emploi continuent à faire le gros dos et à espérer des jours meilleurs.

En tant que conseils de nos clients, nos consultants sont quotidiennement confrontés aux préoccupations des directions générales. Force est de constater que les objectifs évoluent avec la persistance de la crise. Là où on parlait de dégager des marges bénéficiaires, on vise l'équilibre financier. Là où on parlait de maintien du personnel, on envisage les licenciements. Nos clients souffrent et nous nous en rendons compte.

Dès lors nous avons affiné et adapté notre offre de service aux exigences du moment et aux moyens de nos clients. C'est ainsi que nous avons développé des modules de coaching très compacts et rapides (et donc peu coûteux) pour aider nos clients à rapidement :

- Revoir leur stratégie ou positionnement stratégique (5 jours),
- Mettre en place des processus et des outils CRM très peu coûteux (5 jours),
- Mener un audit d'organisation (3 jours),
- Optimiser un processus existant (10 jours),
- Accompagner les changements (depuis le Directeur général jusqu'aux différents départements).

On le comprend, notre conviction est qu'il faut agir sur les dépenses mais aussi sur les revenus, car si la consommation est différente en période de crise elle subsiste néanmoins, même si les critères de sélection sont modifiés. Nous espérons ainsi contribuer au mieux aux efforts de nos clients.

En termes d'évolution, le développement de l'utilisation de notre méthodologie d'optimisation des processus de travail nous réjouit particulièrement. En effet, après avoir été développée et mise au point en première instance pour Manpower Inc, la méthodologie a été reprise et adaptée aux besoins du Forem en Belgique, enseignée à la RTBF, chez Thomas Cook et Eurocontrol, utilisée ensuite dans le cadre de Chiquita Europe, et maintenant utilisée dans le cadre de nouveaux projets pour de nombreux clients, que ce soit par le biais de notre bureau de modélisation ou en direct chez nos clients.

Ce qui réellement nous ravit, c'est l'accueil unanime qui lui est réservé par des Directeurs de département ou par de simples utilisateurs. Ils comprennent facilement nos modèles et naviguent aisément dans les espaces documentaires que nous mettons à leur disposition.

Je m'en voudrais de vous abandonner à la lecture de ce nouveau Magazine Consultis, désormais semestriel, sans vous avoir présenté mes meilleurs souhaits de bonheur et prospérité pour cette année nouvelle.

Au plaisir de vous rencontrer à nouveau,

Christian De Coster,
Managing Partner Consultis



« Pour 2010, nous avons développé des modules de coaching très compacts, rapides et donc peu coûteux. »

LE MAGAZINE **Consultis**

Semestriel - 3^e année
Numéro 3 - 1^{er} semestre 2010

Editeur responsable > Consultis Luxembourg
Managing Partner > Christian De Coster
Rédacteur en chef > Jean-Pierre Doumont
Mise en Page > Pierre Castin

94, Route d'Arlon
L-8210 MAMER
Grand-Duché de Luxembourg

Téléphone > + 352 26 11 98 24
Mobile > + 352 621 543 148
Télécopie > + 352 26 11 98 25
Messagerie > contact@consultis.biz
Website > <http://www.consultis.biz/>

QUELQUES ACTIONS EN COURS

Entreprise d'équipements sanitaires pour le bâtiment (Luxembourg)

Dans le but d'encore accroître son orientation client, l'entreprise désireait disposer d'un **outil CRM** capable :

- de fournir un accès aisé aux informations clients et fournisseurs via une interface Web centralisée et intuitive,
- de s'intégrer aisément aux outils informatiques en place (ERP, Outlook, ...),
- d'être adapté aux processus métiers internes,
- d'offrir un suivi précis des opportunités de vente, à travers des rapports de synthèse clairs et personnalisables,
- de permettre le suivi automatisé des tickets de SAV.

En étroite collaboration avec le Client, la mission de Consultis a consisté en l'étude préalable des besoins, le design d'une solution en ligne avec les besoins, la mise en place de la suite logicielle SugarCRM, son adaptation aux besoins et à l'environnement de la société, l'accompagnement des utilisateurs finaux, sous forme de formations « on the job ».

Banque dépositaire (Luxembourg)

Projet de **refonte du système comptable** du groupe et de l'ensemble des ses filiales étrangères. Dans le cadre d'une migration technologique, le système comptable est rationalisé et optimisé afin de permettre le traitement de volumes importants.

Une étude est réalisée afin de proposer et de mettre en œuvre diverses évolutions fonctionnelles. Le projet s'articule autour de 3 axes :

- Redéfinition des fonctionnalités liées au plan de comptes, comprenant notamment la gestion de plans comptables externes et de critères dynamiques de comptes (Gestion d'informations de comptabilité générale ou analytique),
- Redéfinition de l'ensemble des schémas transactionnels Lux Gaap et IFRS dans le cadre de l'implémentation du nouveau moteur de comptabilisation,
- Refonte des processus de valorisation Mark to Market des transactions et de proratage des intérêts.

Consultis se concentre sur la rédaction des spécifications fonctionnelles, la redéfinition et la documentation de l'ensemble des schémas comptables transactionnels et la réalisation des tests d'acceptance.

Création Datawarehouse et de Datamarts

Ce projet important vise à créer un Datawarehouse et différents Datamarts spécifiques aux métiers de la banque dépositaire qui ont comme objectifs d'assurer du **reporting clientèle** via l'outil web de la banque.

Notre rôle est de définir le contenu des data-domaines, de spécifier et de vérifier leur bonne alimentation par les systèmes opérationnels, de spécifier et vérifier les différents rapports destinés aux clients et d'implémenter les nouveaux rapports développés.

Le Service Provincial d'Aide Familiale (Belgique)

Le Service Provincial d'Aide Familiale de la Province de Namur, situé à Maredsous, a confié à **Isis Consult** une analyse critique de l'organisation de ses services centraux, compte tenu de la situation actuelle de l'asbl, des objectifs qu'elle souhaite atteindre, des défis à relever et de la qualité du personnel en place.

Avec **Agnès Mathieu** d'Isis Consult, deux consultants de Consultis ont eu l'occasion d'étudier le fonctionnement de cet organisme. Plusieurs techniques ont été mises en œuvre: des entretiens individuels d'une part, des questionnaires portant sur la satisfaction au travail des membres du personnel d'autre part. L'étude a permis de brosser le tableau d'un personnel globalement satisfait de son travail, motivé et très attaché à son institution.

Un nouvel organigramme a été proposé et accepté par le CA, et diverses recommandations ont été formulées afin d'optimiser le fonctionnement de l'institution.



Agnès Mathieu

LA FORMATION... CONTINUE

Cette année encore, Consultis a organisé une semaine de formation. Depuis son installation à Mamer, Consultis propose aux nouveaux Consultants de mieux connaître ses activités (services offerts), de rencontrer les Partners et autres collaborateurs de la société et surtout, de se former à ses méthodologies.

Ainsi, qu'est-ce que le Business Process Reengineering (BPR)? Il s'agit, pour l'entreprise, de revoir ses objectifs ainsi que la façon de les atteindre et de redéfinir ensuite les processus et procédures à mettre en place. Le but de cette analyse est d'améliorer l'efficacité, les performances de l'entreprise ainsi que d'adapter la stratégie à de nouveaux objectifs qu'elle se fixe (amélioration de la qualité des services/produits, réduction des coûts, augmentation de la rentabilité, etc.). La réalisation d'un BPR commence par une analyse de la situation AS IS afin de comprendre comment l'entreprise fonctionne. Il faut détecter des améliorations possibles et trouver des solutions pour atteindre les objectifs (situation TO BE) en étant plus efficace. Reste ensuite à définir et à mettre en place les nouvelles procédures.

S'il est évident que travailler mieux est toujours possible, encore faut-il prendre du recul et se rendre compte de QUI fait QUOI, COMMENT, QUAND et à quelle FREQUENCE. Les réponses à ces questions assurent une bonne compréhension du fonctionnement interne et ce n'est qu'ensuite qu'on peut proposer des améliorations. Il faut acquérir une pratique certaine pour recueillir ces informations essentielles et pouvoir les modéliser. La gestion de projet, visant à structurer et assurer le bon déroulement d'un projet semble chose aisée. Cependant, les dérapages sont fréquents :

combien de projets ne sont pas réalisés à temps, ou en ne respectant pas le budget prévu initialement, voire même sont abandonnés suite aux changements de scope trop fréquents impliquant retard, surcoût et non-réalisation du projet initial? Il est important de bien définir le projet, son scope, ensuite gérer les problèmes rencontrés et surtout suivre la progression de la réalisation afin de vérifier si la qualité, la durée, le coût, ... seront respectés. Cela demande de la rigueur, une bonne connaissance des objectifs visés, un suivi, une évaluation fréquente.

Les « Balanced Scorecard » sont des tableaux de bord composés d'indicateurs permettant de mesurer et de gérer les activités d'une organisation. Les indicateurs ne sont pas que financiers mais portent aussi sur le client (relation avec celui-ci, sa satisfaction, ...), l'organisation interne (intégrer les informations internes et externes afin d'améliorer les processus) et les ressources humaines. Ces 4 perspectives sont importantes pour mettre en œuvre la stratégie et gérer au mieux l'entreprise.

C'est durant toute une semaine que ces différentes notions ont été expliquées et mises en pratique par les participants.

Un souper fut organisé au Cercle Munster afin de clôturer de manière agréable cette session de formation. Travail, partage des connaissances et bonne humeur sont les ingrédients assurant la réussite de ces semaines visant l'intégration des nouveaux Consultants.



Le management et quelques consultants de Consultis réunis au Cercle Munster pour accueillir leurs nouveaux collègues après une semaine de formation.

DE NOUVELLES COMPÉTENCES



Jean-François Noël

Ingénieur civil de formation, Jean-François Noël a travaillé plus de 15 ans dans des entreprises privées actives dans les TIC et y a tour à tour exercé les fonctions de responsable produit, project manager et senior consultant.

Jean-François met à présent ses connaissances en Modélisation,

Analyse Business et Project Management au service de Consultis. Il participe également à notre offre en services CRM (Customer Relationship Management).

Aurélien Bonnet

Issu d'une formation généraliste en gestion et audit financière, Aurélien est muni de solides connaissances du métier lui permettant de s'adapter aisément aux différents domaines fonctionnels du secteur financier. Son expérience en tant qu'opérationnel au sein d'une banque, couplée à son expérience actuelle de business analyst, lui ont permis de développer des qualités d'adaptation et d'analyse ainsi que de multiples méthodes de compréhension et de mise en œuvre.

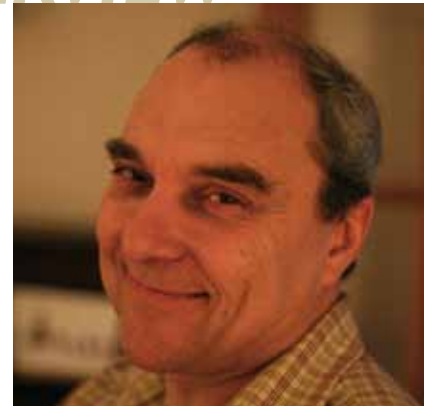


Amaury Guinot

De formation financière, après une expérience dans l'intégration de logiciels de gestion puis dans le conseil, Amaury rejoint Consultis en tant que Business analyst. Il interviendra dans des missions d'assistance à maîtrise d'ouvrage et de conseil.



INTERVIEW



Robert Chapdelaine

«Robert Chapdelaine, que fait donc un Québécois chez Consultis ?»

— *Au cours de ma carrière, j'ai eu l'occasion de travailler dans de nombreux pays, dont la Belgique. J'ai rencontré les dirigeants actuels de Consultis en 1997 et j'ai eu l'occasion de collaborer avec eux sur de nombreuses missions depuis.*

«Quelle est votre spécialisation ?»

— *Je suis un conseiller en management généraliste... Ces dernières années, mes missions ont beaucoup servi à aider mes clients à identifier les bénéfices d'une initiative de changement (à les cartographier notamment) et à favoriser l'acceptation de ces changements par les parties concernées.*

«Comment en êtes-vous venu à faire ce métier ?»

— *Je dis toujours qu'en bon ingénieur civil je me suis d'abord intéressé aux aspects techniques de l'informatique (Cobol, Fortran, vous connaissez!) et avec le temps, j'ai découvert que les aspects humains m'intéressaient beaucoup plus. J'ai donc étudié pour devenir CMC (Certified Management Consultant).*

Depuis 2006, Robert est intervenu dans plusieurs missions chez Consultis, entre autres auprès du Forem. Entre 2 séjours sur place, il contribue à un projet de gestion du changement... depuis le Canada, en multipliant les échanges d'informations et les conférence-calls. Une autre manière de diminuer le coût de nos interventions pour les clients!

BILLET D'HUMEUR**Crise économique,
crise de confiance,
crise de foi !**

Par John P. Zachtberg



Le parallélisme est audacieux mais interpellant. Et si on creuse un peu cela devient même troublant. Nos civilisations occidentales ne connaissent-elles pas, depuis quelques décennies, une baisse spectaculaire de la foi et des croyances en général?

Une minorité se tourne vers, soit un certain radicalisme soit vers l'ésotérisme ou d'autres disciplines du genre. Cela va dans le courant du scientifiquement bien pensant qui veut que tout doit se prouver, se vérifier, se contrôler, se gérer, se dominer. La foi, quelle qu'elle soit, ne peut, par définition, se vérifier, se prouver scientifiquement.

La confiance, elle aussi, subit une remise en question spectaculaire.

On ne croit plus sur parole, on exige des garanties, des signatures, des preuves... Or une civilisation sans confiance ou sans aspirations spirituelles est une civilisation qui se recroqueville sur elle-même, qui manque d'espérance et donc de projet d'avenir.

Etonnamment, ce sont des vertus que l'on peut retrouver dans l'économie et la finance. Une des bases de la dynamique du capitalisme est la théorie de l'innovation, donc clairement orientée vers une création positive de l'avenir. Mais l'exemple, le plus flagrant et de surcroît le plus fondamental de notre économie est la monnaie fiduciaire (du latin

«fides» qui signifie «confiance»). Le billet violet ne vaut objectivement rien (à peine le prix d'un papier à cigarette) et pourtant tout le monde admet qu'il vaut son «pesant» d'or : 500 EUR! Tout notre système capitaliste et hautement matérialiste reposerait-il sur une abstraction : la confiance?

Mais tout roule aussi longtemps que la confiance règne. Dès qu'il y a méfiance, le système se ralentit voire se fige. Ceux, qui en ont les moyens, se réfugient dans l'achat de lingots d'or dont la valeur objective est... rassurante. Ce que nous venons de vivre dans le cadre de la crise des sub-primes est assez éloquent.

On frise la crise systémique (écroulement de l'ensemble du système bancaire) par un simple jeu de domino de défaut de remboursement escompté de prêts douteux. Les épargnants (et banques) deviennent soudainement frileux et ne veulent plus prêter à qui que ce soit. Perte de confiance exacerbée dans les emprunteurs potentiels. Le belge thésaurise parce que l'américain ne rembourse pas. L'argent se gèle, l'économique se grippe. Il faut que les états interviennent massivement pour restaurer la liquidité du système.

Et miraculeusement on évite la banqueroute du système et l'argent se remet timidement à circuler. Mais la blessure

est là et le financement des entreprises a gravement souffert. La crise financière a déjà contaminé l'économie toute entière. Le consommateur n'ose plus consommer, il préfère protéger son épargne «au cas où». Il n'a plus confiance et se fait sa propre religion de l'économie. Notre système capitaliste repose sur la dynamique de consommation, donc du désir, des aspirations, des besoins (on nage dans l'abstraction à nouveau).

Le consommateur en crise de confiance réduit sa consommation pour se préserver son lendemain. Si la consommation chute, les ventes chutent, les revenus des entreprises chutent, elles doivent licencier, ce qui aggrave encore le potentiel de consommation et la spirale négative est enclenchée.

En fait, dans la nature, rien ne se crée, tout se transforme. L'intervention des états n'a absolument rien créé en réalité. C'est la solidarité des nations et singulièrement des contribuables qui a pu relancer un semblant de confiance dans le système. La limite du capitalisme serait-elle dépassée par ces notions tellement humaines que sont la solidarité et le paternalisme des états?

La relance de notre économie sera la relance de la confiance. Nous devons retrouver la foi dans notre système économique-financier !

« Tout notre système capitaliste et hautement matérialiste reposerait-il sur une abstraction : la confiance? »

EVENEMENTS CONSULTIS

Pour la troisième année consécutive, Consultis invitait ses clients pour fêter la nouvelle année. Les œnothèques Grafé Lecocq de Mamer au Luxembourg et de Namur en Belgique ont été choisies pour servir de décor prestigieux à ces deux événements. La découverte et la dégustation de vins étaient au programme de ces retrouvailles conviviales.

Ces soirées étaient également l'occasion pour Consultis de présenter son nouveau slogan **Nous créons du temps.**

Christian De Coster précise : « *ce slogan signifie de manière imagée que nous apportons de l'efficacité à nos Clients et que nous leur libérons ainsi du temps. Nous n'avons pas encore trouvé le moyen de créer une 25^e heure, mais nous travaillons sur la façon de gérer au mieux les 24 autres.* »

Si c'est grâce à l'excellence de ses prestations et à la compétitivité de ses tarifs que Consultis a réussi à fidéliser sa clientèle, son cheval de bataille reste sans conteste l'amélioration des processus.

Pour ce faire, Consultis a développé sa propre méthodologie incorporant analyse et optimisation des processus, gestion documentaire et aide contextuelle. Elle est complétée d'un volet important centré sur la gestion du changement.

Les deux autres activités principales de la société sont la gestion de projets et la définition de tableaux de bord stratégiques (Balanced Scorecard). Certaines compétences « verticales » ont également été développées comme la mise en place de processus et d'outils CRM.

Cette société présente un modèle d'affaire unique. En effet, les sociétés indépendantes de Management consulting créées par des belges et ayant une couverture internationale sont rarissimes. De plus le Business Model est très original puisque la société est construite autour d'un noyau d'indépendants mettant en commun leur savoir-faire pour développer des méthodes et une image communes.

Consultis est une plate-forme peu coûteuse qui rend service à ses consultants et à ses clients en offrant un rapport qualité / prix exceptionnel.



Les 600.000 bouteilles de la Maison Grafé Lecocq sont précieusement entreposés sous la Cathédrale St-Aubain au centre de Namur.

Revivez ces deux soirées en images en pages suivantes...
et d'autres encore sur notre site www.consultis.biz

L'évènement s'est tenu à l'œnothèque Grafé Lecocq, située à Mamer, tout comme les bureaux de la société de consultance.

Les Managers Christian De Coster et Marc Schwarzbaum se sont fait un plaisir d'accueillir leurs invités. Pour eux, une relation privilégiée avec les clients est essentielle. Christian De Coster précise à juste titre, que «c'est une occasion agréable de mettre nos Clients en relation avec nos Consultants».

L'éventail des clients de la jeune entreprise est plutôt étendu. Les services de conseil de Consultis ont beaucoup de succès auprès du monde bancaire et sont notamment délivrés auprès de la BEI, de la BNB, de Caceis, du Crédit Agricole, d'ISABEL, de KBL, de Puilaetco-Dewaay, de RBC Dexia, ou encore auprès de State Street Bank.

Consultis est également présent dans d'autres secteurs, comme c'est le cas pour le secteur industriel, représenté par Soludec ou encore le Comptoir des Fers et Métaux.

La majorité des clients ont répondu présent pour cet événement de fin d'année dont le thème tournait autour de la Bourgogne. Après une conférence de Pierre Linchet, une dégustation de crus sélectionnés avec soin par la maison Grafé Lecocq a ensuite été proposée afin de poursuivre la découverte de cette région de France. Pour accompagner ces vins, des mets préparés par le Traiteur Paul Eischen, également voisin de la société de consultance, étaient offerts aux invités.

Beaucoup d'interactions lors de cette soirée vivement animée, entre autres, au travers l'organisation d'une tombola. Trois participants à la soirée ont eu la chance de remporter des crus tout à fait exceptionnels, un Château Lagrange de 1994, un Château Lynch Bages ainsi qu'un très prestigieux Pavillon Rouge du Château Margaux de 1990.



EVENEMENTS

**Mamer (Luxembourg)
Décembre 2009**



1. Jean-Pierre Doumont, associé Consultis. Senior Expert et Conférencier International en Produits Monétaires et Financiers... et amateur de grands crus à ses heures.
2. Marcello Maurelli, Directeur des Ressources Humaines de Villeroy et Boch.
3. Joseph Baustert, Directeur général de Soludec en compagnie de Christian De Coster, Managing Partner de Consultis.
4. Antonio Bregge, responsable logistique et gestion de stock auprès du Comptoir des Fers et Métaux (CFM) et Madame Faby Meurant, assistante de direction chez Consultis.

5. Marc Schwarzbaum, Directeur financier et administratif de Consultis avec Paolo Crea, associé de la fiduciaire Cabexco.
6. Jean-Pierre Doumont, Emmanuel Gilson, Amaury Guinot, Aurélien Bonnet et Marc Schwarzbaum.
7. Faby Meurant (Consultis), Joël Lavigne (BEI), Guy Tescher, administrateur délégué Microtis, Jean-Pierre Mullenders (Randstad), Marie-Noëlle Brigode, (Consultis) et Luc Meurant (KBL)
8. Joseph Baustert, Directeur général et Jean-Louis Rairoud, Directeur administratif et financier de Soludec, en compagnie de Christian De Coster, administrateur délégué de Consultis

CONSULTIS

Namur (Belgique)
Janvier 2010



1. Les invités écoutent attentivement les explications sur l'historique de la Maison Grafé Lecocq

2. Frédéric Loncour, président et Françoise Jockin, directrice des ressources humaines de Tein Telecom, société leader en vidéosurveillance

3. Marc Parmentier, (Commission européenne) et David Leynen (Groupe Jolimont)

4. Jean-Pierre Raes (Commission européenne) et Maxime Boulvain (Directeur général de Automatic Systems)

5. La soirée s'est déroulée dans une ambiance conviviale et décontractée

6. Jean-Charles Luperto, président du Parlement de la Communauté française et Philippe Hanck, chef de cabinet du Collège de Sambreville, nous ont fait le plaisir de prendre quelques moments de détente en notre compagnie

7. Christian De Coster (Consultis) et Quentin Gemoets (Editions de l'Avenir)

8. Marie-Noëlle Brigode (Consultis) et Basilio Napoli (Directeur général Forem Conseil)

Une fois n'est pas coutume, l'événement prévu en Belgique s'est tenu à Namur, capitale de la Wallonie.

Consultis a emmené ses convives dans les dédales des caves Grafé Lecocq. En effet, les caves d'élevage et de vieillissement de cette maison réputée se trouvent, les unes sous la Citadelle et les autres sous la cathédrale Saint-Aubain, au centre de la ville. Une visite que certains ont décrite comme exceptionnelle, à la hauteur du contenu des caves.

C'est dans les sous-sols du centre de Namur que les participants ont eu l'opportunité de déguster une sélection de vins Grafé Lecocq. Tous ont pu apprécier la qualité de différents cépages et le savoir-faire de cette enseigne de renom.

La soirée s'est poursuivie au chaud, au sein du restaurant Fenêtre sur Cour. L'ambiance y était conviviale et détendue. Christian De Coster, administrateur-délégué, en a profité pour présenter ses vœux à ses Clients et Consultants.

Les clients ont pu bénéficier de cet événement pour apprendre à se connaître et pour échanger leurs points de vue professionnels sur différents sujets.

En effet, les clients de Consultis viennent d'horizon divers. L'administration belge était représentée par le **Forem**, la **Ville de Sambreville** et le **CPAS de Verviers**. La **RTBF** et le **Groupe Vers l'Avenir** couvraient le secteur médiatique., Sans oublier la présence de **Tein Telecom** et **Isabel** pour les secteurs de la télécommunication (vidéo surveillance) et le service financier auprès des banques.



Les 1200 barriques Grafé Lecocq stockées dans les anciens tunnels du tram de la Citadelle de Namur.

Consultis dans l'air du... temps

Par Jean-Pierre Doumont, Associate Partner Consultis

Philosophiquement, la temporalité des êtres et des choses est probablement ce qui préoccupe le plus l'être humain. Nous savons tous depuis notre naissance que le temps est l'«abstraction» contre laquelle nous ne pourrions rien (du moins dans sa dimension objective). Les secondes s'égrainent et nous filent entre les doigts! Même la caresse d'une plume sur la montagne finira par la réduire en poussière. C'est inexorable. Le temps fait son œuvre.

Comme le proclamait notre éternel inspirateur, Albert Einstein, tout est relatif. Donc, dans une certaine mesure, tout est bien borné dans l'espace et le temps.

Ainsi donc, finalement, le temps serait, dans notre monde moderne, ce qui a le plus de valeur ! Si tout le monde s'accorde à reconnaître qu'on peut perdre son temps, c'est qu'on peut aussi le gagner.

Ne ressent-on pas qu'il y a des journées qui passent trop vite et d'autres qui sont interminables ? Voilà donc la vraie piste à creuser.

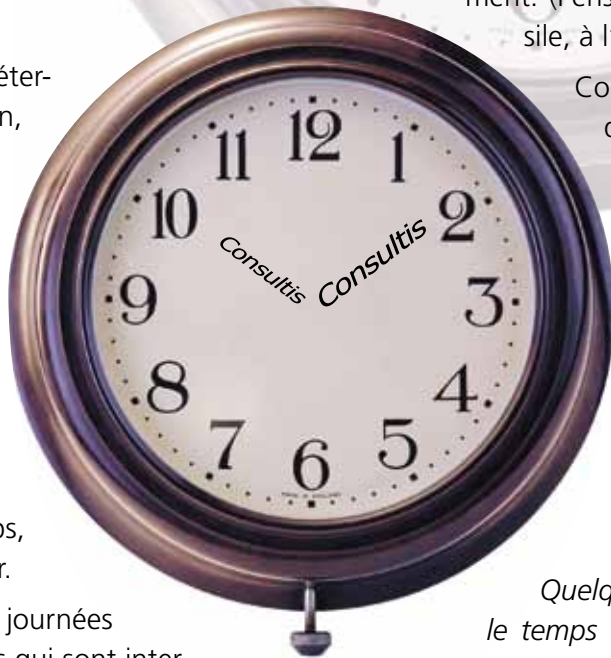
Si le temps nous semble interminable, c'est qu'il est très mal utilisé. C'est que notre «emploi du temps» manque singulièrement de passion, d'action, et de projet. En revanche, quand ces trois vertus sont bien présentes, alors les grains filent dans le sablier. On voudrait retenir le temps ou l'allonger. Alors que peut-on faire? Il est évident que ce qui nous coûte énormément de temps, c'est le manque d'organisation. On répète parfois inutilement ou maladroitement des tâches, on les agence insuffisamment, ... Gérer son temps, c'est donc sauver du temps, c'est gagner du temps. En quelque sorte c'est **créer du temps**. Il faut pouvoir investir de son temps pour le faire fructifier. Le tout est de connaître les in-

vestissements adéquats. Et puis comme le disait Christian De Coster lors des soirées Consultis de fin d'année: «il n'y a que 24h dans une journée» et ça c'est intouchable. Alors, effectivement, si la 25^e heure n'existera jamais, il est urgent de faire exploser les 24 autres.

Les courants écologistes nous invitent à enfin admettre que ce qui se raréfie doit donc être géré intelligemment. (Pensons simplement à l'énergie fossile, à l'air et à l'eau...)

Consultis est donc bien dans l'air du temps en veillant activement à sauver ce qui se raréfie de plus en plus de nos jours, à savoir le temps. Chaque seconde de notre entreprise compte, chaque seconde de votre entreprise compte, chaque seconde passe et ne reviendra pas, chaque seconde est inestimable.

*Quelques expressions sur le temps :
le temps c'est de l'argent, le temps fera son œuvre, le temps assagit les passions, les temps sont durs, partage de temps, air du temps, emploi du temps, avec le temps, en temps voulu, utile ou opportun, rien ne peut arrêter le temps, chaque chose en son temps, ça prend du temps, ça fait passer le temps, vous y avez mis le temps !, accorder du temps, arrêter le temps, défier le temps, économiser son temps, être hors du temps, être miné par le temps, faire plusieurs choses en même temps, gagner du temps, gaspiller son temps, gérer son temps, manquer de temps, marquer son temps, ménager son temps, perdre du temps, prendre du bon temps, rattraper le temps perdu, se déprécier avec le temps, travailler en temps réel, tuer le temps... Et il y en a «temps» d'autres!*



**[business
formation]**

Une fois par mois, à Liège et Namur **Club des Décideurs**

La Formule

Après une première année plus qu'encourageante, le Club des Décideurs prend de l'expansion. Destinées aux membres exerçant des responsabilités au sein de leur entreprise, publique ou privée, les sessions sont organisées en vue de leur fournir des outils simples d'utilisation immédiate. Dans un cadre relax et sympathique, les participants bénéficient de conseils prêts à l'emploi, ainsi que des expériences et réactions de leurs pairs sur des sujets précis.

En 2010, une série de thématiques vous sera proposée à Liège, dans le cadre d'un premier cycle, centrées sur des aspects très concrets de la gestion d'une entreprise via la présentation de cas réels. Un second cycle aura lieu à Namur. Celui-ci sera plus ouvert sur des débats concernant l'esprit de l'entreprise et son interaction avec le monde qui l'entoure: les valeurs, la responsabilité sociale, la gouvernance,... Ces nouveaux thèmes, abordés de manière plus participative, donneront l'opportunité aux membres qui le souhaitent d'exposer aux autres participants leurs expériences ou leurs conseils.

Consultis

Economiste de formation, Christian De Coster a réalisé une carrière complète en informatique, notamment dans le secteur public et dans les télécommunications avant de se consacrer en 1992 au conseil en entreprise. En 2002, après une expérience enrichissante chez Siemens, KPMG, Ernst & Young et DMR, il fonde Consultis, une société de conseil 100% indépendante.

Pédagogue averti, il parvient à s'inspirer des meilleures avancées managériales du moment pour les transformer en outils simples et prêts à l'emploi qui devraient tous faire partie de la palette d'intervention habituelle de chaque décideur.



Les sessions sont planifiées selon une approche chronologique, mais chaque séance est accessible et compréhensible individuellement, que ce soit à Liège ou à Namur. L'inscription peut donc se faire soit à un cycle complet, soit à la carte ou même en panachant les sessions liégeoises et namuroises.

Vous trouverez le détail des sujets sur www.cerclerwallonie.be.

Cycle 1: La gestion de l'entreprise

Vendredi 22 janvier à 12h30

Etablir une stratégie d'entreprise

A travers un cas pratique, nous découvrons un outil simple et efficace qui permet de définir une stratégie mais aussi de la réaliser. Le défi sera de démontrer comment agir concrètement et suivre la progression de la société dans la réalisation de ses objectifs stratégiques.

Agenda 2010:

Vendredi 19 mars: *Choisir ses indicateurs clés*

Vendredi 21 mai: *Lancer un projet avec succès*

Vendredi 17 septembre: *Optimiser ses processus de travail*

Vendredi 19 novembre: *Provoquer et gérer le changement*

Cycle 2: L'esprit de l'entreprise

Co-animé par VOUS! (Merci de prendre contact avec l'animateur: christian.decoster@consultis.biz)

Vendredi 26 février à 12h30

Les valeurs

Des valeurs? Lesquelles et pour quoi faire? Y a-t-il de bonnes et de mauvaises valeurs? Comment lire les valeurs d'une société?

Agenda 2010:

Vendredi 23 avril: *La gouvernance*

Vendredi 18 juin: *La responsabilité sociale*

Vendredi 15 octobre: *L'entreprise familiale*

Vendredi 17 décembre: *L'entreprise durable*



2010

*L'équipe de Consultis
vous souhaite une année
riche, agréable et passionnante.*

Consultis

Nous créons du temps

94, Route d'Arlon
L-8210 MAMER
www.consultis.biz
contact@consultis.biz
+ 352 26 11 98 24

Luxembourg • Paris • Bruxelles • Londres • Montréal