

S'appuyer sur une entreprise de conseil pour accroître la vitesse et l'efficacité d'un projet de transformation

Les projets de transformation de l'entreprise nécessitent souvent un regard extérieur qui permet une prise de recul experte et 360, pour une accélération de leur mise œuvre tout en développant agilité et capacités de changement.

Les enjeux de transformation s'intensifient et s'accroissent pour répondre au rythme effréné des innovations technologiques, des impératifs environnementaux, des évolutions réglementaires et des changements rapides des modes de consommation. Ainsi, le recours des entreprises au conseil ne cesse d'augmenter pour accompagner leurs décisions et accroître l'efficacité dans la mise en œuvre de leurs projets. En conséquence, le secteur du conseil demeure en croissance soutenue (12% par an – source Syntec), notamment porté par les fortes demandes en transformation digitale, data ou cybersécurité, qui viennent en complément des missions en stratégie/marketing, conduite du changement et finance. Sur cette industrie de services, la France connaît une progression plus forte que celle de ses voisins, la positionnant favorablement sur le marché européen.

Fort de tous ces constats, en 2013, Philippe Ausseur et ses associés ont fondé Abington, une entreprise de conseil différente... « Nous avons adopté un fonctionnement en écosystème agile dès la création d'Abington afin de proposer des expertises spécifiques et complémentaires en fonction des besoins uniques de nos clients. Nous avons à cœur de créer un effet 'waouh' chez nos clients, par nos expertises et nos approches nouvelles et innovantes. Nous sommes entrés dans une proximité forte avec nos clients qui nous permet d'aller vers une cocréation, croisant ainsi, utilement les expertises internes du client et celles du consultant, voire celles aussi d'un expert externe dans un écosystème plus large, plus ouvert et plus performant ». Chacun a l'humilité de reconnaître que toutes les expertises ne sont pas disponibles en un lieu unique et sait nouer des alliances opérationnelles efficaces. « Il s'agit donc d'apporter la plus haute valeur ajoutée, dans des cycles de plus en plus courts, en étant réellement agile et réactif dans l'opérationnel quotidien ».

Le marché du conseil est multiforme. Il rassemble des profils aussi variés que des consultants « freelance » indépendants ou en réseau, des structures petites et hyperspécialisées (conseil de niche) jusqu'aux mastodontes de l'audit et de conseil ou de la stratégie. Abington combine les avantages des trois modèles par une taille critique sur le marché et un positionnement parmi les leaders du secteur, par la proposition de neuf spécialités et expertises au sein d'une structure réactive et agile, et par l'organisation et l'animation d'un écosystème de consultants externes et de compétences pointues. Et c'est dans l'œuvre de Darwin – son concept, ses démarches et ses méthodes



– qu'Abington a puisé pour inventer un nouveau modèle d'entreprise de conseil. « Nous avons appliqué la théorie de l'évolution aux organisations, pour accroître la force et l'efficacité des démarches de transformation et d'innovation dans chaque accompagnement de conseil ». Abington a pour ambition de porter un nouveau regard sur le monde du conseil : la cocréation, l'audace, l'adaptation, l'agilité, le pragmatisme et l'innovation. Et Philippe Ausseur de citer le célèbre scientifique « Ce n'est pas la plus forte ni la

Chiffres clés

- Création en 2013
- **9 expertises clés** : stratégie, data & analytics, marketing & expérience client, finance & pilotage de la performance, supply chain, systèmes d'information, confiance numérique & cybersécurité, transformation digitale et conduite du changement
- **10 M €** de CA en 2018
- **18%** de croissance en 2018
- **200** clients uniques, dont 15 entreprises du CAC40
- **120** salariés
- **Plus de 10** nationalités
- Indice RSE de **95%**



plus intelligente des espèces qui survivra mais celle qui sera la plus apte à changer' est alors un principe qui motive l'ensemble de nos équipes, en recherche permanente des meilleures approches de la transformation. Cette citation révèle son sens et sa force chaque jour. Nombre de secteurs ont été disruptés et contraints à une transformation rapide : musique, hôtellerie et tourisme, distribution, médias... et demain automobile, aéronautique, transports, chimie, biens de consommation, services publics... jusqu'au conseil ! ».

L'attraction et la fidélisation des talents est clé dans le monde du conseil. C'est pourquoi Abington s'assure de la réalité de trois promesses auprès de ses collaborateurs : un apprentissage simplifié et accéléré, une recherche permanente de nouveauté ainsi qu'un « Abington way of life » favorisant le travail en groupe et l'expression d'idées.

C'est aux Galapagos, sur l'île d'Abington, que Darwin eut l'idée de développer sa théorie de l'évolution des espèces... « Par ce choix, jusqu'au nom même de notre entreprise, nous sommes profondément darwiniens. Abington est la première entreprise de conseil darwinien. Cette démarche qui est aujourd'hui relayée par des grands noms dans d'autres secteurs comme PSA dans l'automobile et Franprix pour le Groupe Casino dans le retail et les biens de consommation. Ce prisme darwinien se retrouve dans nos actions, nos méthodologies en démontrent l'aspect rigoureux et logique, telle la démarche scientifique du naturaliste ».

Challenger un sujet d'une entreprise, signifie développer une vision d'ensemble, claire et cohérente. « Pour réussir, il faut penser global, et seule une approche réellement multi-spécialiste et multi-experte, intégrée dans un écosystème performant, comme nous l'avons organisé chez Abington, est en capacité d'apporter une réponse efficace et vraiment opérationnelle. Au-delà d'additionner des talents et des réponses cohérentes, nous créons de la synergie ». Dans le conseil, l'expérience compte. Les collaborateurs les plus expérimentés d'Abington – associés et directeurs – consacrent plus de la moitié de leur semaine à conseiller réellement, à écouter et à formuler des conseils en interaction directe avec leurs clients. Abington a clairement positionné ses clients au cœur de ses interventions ; chaque expertise est déployée par une équipe de spécialistes, qui peut s'adjoindre les talents externes qui sauront apporter une expertise complémentaire.

Abington adresse majoritairement des entreprises de taille mondiale et des sociétés en forte croissance, pour des missions en France et à l'international. Abington travaille avec une expertise très forte sur 12 secteurs d'activités : banque et assurance, énergie

et environnement, défense et aéronautique, luxe, distribution et grande consommation, immobilier et BTP, automobile, tourisme, télécoms et média, transport et logistique, santé et pharmacie et secteur public. Autre point fort sectoriel pour Abington : les ports et aéroports avec une reconnaissance internationale sur cette expertise. Ses interlocuteurs sont des membres du Comex des entreprises ou des directeurs de comités de directions qui portent les projets stratégiques ou de transformation.

Ils contactent Abington dans le cadre de l'optimisation des fonctions clés de l'entreprise (finance, supply chain, marketing, data, digital...). Pour soutenir la performance de ces fonctions, de nouveaux projets de systèmes d'information sont nécessaires et doivent

être accompagnés par du conseil. Une tendance se poursuit et s'intensifie qui est celle de l'ensemble des sujets en rapport avec la transformation digitale. Elle concerne les processus internes sur l'ensemble des fonctions, la maîtrise des données, les ventes et le marketing... « Nous abordons également les projets en lien avec la cybersécurité, portés par la réglementation RGPD ». Enfin, dans un environnement en perpétuelle mutation, l'accompagnement du changement est sollicité de manière continue par ses clients car les enjeux de transformation, importants pour chaque organisation s'intensifient.

Côté actualités, Abington vient de rédiger son plan stratégique 2019 - 2024 et renforce ses équipes de 'bancassurance'. « Nous voulons doubler notre chiffre d'affaires et nous déployer davantage à l'international ». Abington vient aussi de sortir une étude sur les millenials et l'impact de cette génération sur l'entreprise et son business. Plusieurs axes de réflexion et repères sont fournis. « Nous apportons à nos clients une information de qualité qui leur permet de mieux comprendre leur environnement ». Il ne s'agit pas simplement d'éviter d'être disruptés mais de participer activement à une disruption positive de l'exercice du conseil. Abington explore et développe simultanément toutes les voies : technologies, écosystèmes, modes de travail et d'organisation, honoraires et facturation (des rémunérations au succès – success fees – peuvent être envisagées), simplification et fluidité du back office, agilité et réactivité dans la gestion de projets, développement des compétences de nos collaborateurs. ▀

