

Le **conseil** autrement

La force de l'engagement



Conjuguer nos talents

Forts d'une expérience de plus de quinze ans de conseil en management et en technologies, nous avons résolument pris le parti de favoriser la croissance de nos clients grâce à l'innovation.



La **co**-attitude, une nouvelle façon de vous accompagner

Nous cherchons ainsi à être en rupture permanente avec les schémas traditionnels du conseil qui se limitent trop souvent à la rationalisation des organisations et à la réduction des coûts.

Nous privilégions au contraire la performance de nos clients par leur montée en valeur, en concevant avec eux de nouvelles expériences et de nouveaux usages pour leurs produits et services, en les conseillant et en les accompagnant dans l'emploi des technologies innovantes qui créent la différence par rapport à leurs concurrents, en imaginant et en déployant avec eux des organisations novatrices qui exploitent toutes les opportunités offertes par le fonctionnement de l'entreprise étendue, complètement immergée en réseau dans son écosystème.

Nous osons pour cela sortir du cadre, affirmer nos convictions et dire la vérité sans détour à nos clients. Cela nous permet de créer avec eux les conditions d'une prise de risques maîtrisée, de donner du sens au projet de transformation, d'engager et de mobiliser ainsi l'ensemble des collaborateurs sur la durée du projet.

Enfin, notre expertise de la conduite des programmes de transformation, alliant changements humains et déploiement d'avancées technologiques, nous permet de sécuriser la trajectoire de transformation et de traduire en gains tangibles pour nos clients les idées initiales développées avec eux.

C'est cette vision, ce style de consulting pour nos clients, que nous appelons la co-attitude.



Contrôle du risque

Faire de la conformité réglementaire un retour sur investissement

Face aux recommandations de son comité d'audit, un leader mondial des cosmétiques a dû redéfinir en quelques mois sa politique de contrôle interne. La Direction Financière a adopté une démarche de mise sous contrôle des risques tenant compte des enjeux et des spécificités de ses filiales présentes dans **40 pays**. Cette démarche a permis de faire de ce projet d'entreprise un retour sur investissement grâce à l'amélioration de la productivité des fonctions supports et des dispositifs de contrôle. Les transformations successives de l'organisation et des processus de ce groupe ont permis de réduire le niveau d'exposition aux risques de certaines filiales de près de **75%**.

Corporate transformation

Réussir l'intégration de 40 filiales

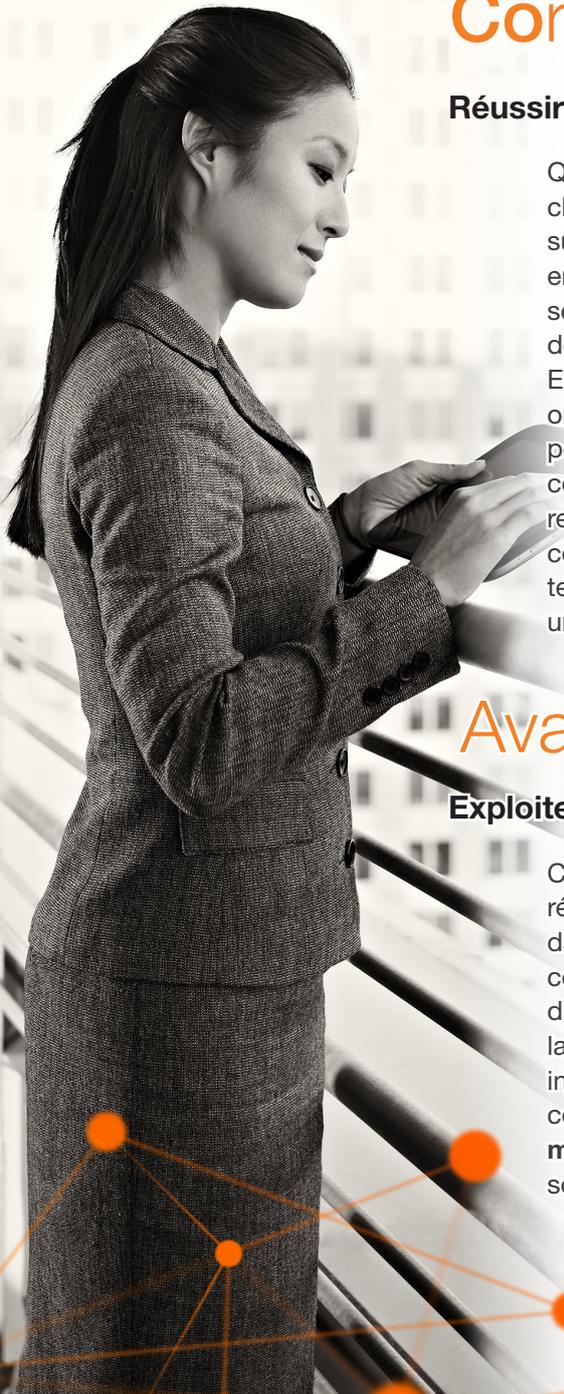
Quand un leader de la logistique absorbe une supply chain mondiale couvrant plus de **40 filiales**, le succès de la fusion est un impératif. Mais quand, en plus, cette supply chain appartenait à un de ses plus grands clients, l'intégration du contrôle de gestion dans ses processus devient la priorité. En moins de **8 mois**, ce groupe a centralisé son organisation financière, rationalisé le pilotage de sa performance et la gestion de son cash flow tout en conciliant une culture forte d'entrepreneuriat local et le respect d'un cadre financier mondial. Le nouveau référentiel comptable et un nouveau système de gestion, déployés en un temps record, ont permis d'instrumenter cette transformation, pour une direction financière plus que jamais au service du business.

col
contrôle
écosystème
consultant
CGI | Business
coopter copilote
co-attit
communiqu
conc

Avantage Concurrentiel

Exploiter la force du tactile pour vendre « à 4 mains »

Comment tirer parti des opportunités technologiques pour accroître l'efficacité de son réseau commercial ? Telle était l'interrogation de ce géant de l'assurance mondiale dans un contexte d'augmentation de la densité concurrentielle. En équipant ses commerciaux nomades de tablettes numériques, il a fait le choix d'exploiter la force du tactile pour mieux simuler la performance de ses produits et pousser à l'extrême la dématérialisation de l'information. Il a ainsi créé une interaction client plus forte et inventé un acte de vente « à 4 mains ». L'introduction des tablettes dans la relation commerciale a permis d'accroître la performance de tout un réseau : en moins de **6 mois**, la transformation des pratiques commerciales a permis de tripler le nombre de souscriptions dématérialisées.



Secteurs

Comprendre les spécificités de chaque marché

Comprendre les enjeux d'une grande organisation, c'est appréhender son histoire, son ambition, sa trajectoire, sa culture et ses hommes. C'est aussi et avant tout, connaître ses concurrents, ses fournisseurs, ses clients : parler le même langage. Parce que la création de valeur n'a de sens qu'en adressant les enjeux managériaux propres à chaque secteur, nous investissons dans la connaissance de l'environnement de nos clients pour définir des trajectoires de progrès adaptées à leurs spécificités.

Fonctions

Adapter le changement à chaque spécificité métier

Parce que chaque métier appréhende son environnement avec le prisme déformant de son périmètre de responsabilités, il n'existe pas, a priori de vision unique d'une situation mais autant de points de vue que de professions différentes. Accélérer la convergence des ambitions à tous les niveaux de management est la clef d'une transformation réussie. L'adaptation des démarches de mobilisation des acteurs aux rythmes de changement propre à chaque culture et du marché est notre marque de fabrique.

Technologies

Faire du futur technologique un accélérateur de changement

Nouvelles technologies mobiles, nouveaux usages sociaux, nouvelles exigences de cyber-sécurité, nouveaux modèles business fondés sur le paiement des ressources à l'usage... Autant de leviers d'amélioration de la performance mais autant de risques de choix inadaptés. Dans un contexte de changement continu et accéléré, faire le lien entre la direction générale et la direction des systèmes d'information pour les aider à adopter une vision commune de leur trajectoire technologique est le pré requis de toute transformation réussie.

La conjugaison unique de trois expertises



Copiloter

Qu'il s'agisse d'intervenir à des moments clés du processus, d'initier un programme ou de prendre en charge des pans entiers de réalisation, nos équipes de consulting co-produisent à vos côtés.

Nos équipes sectorielles aident les entreprises à faire face aux grandes évolutions de leur secteur d'activité (nouvelles réglementations, ouverture des marchés, transformation des canaux de distribution, nouveaux usages...), à accélérer la mise en œuvre de nouveaux produits et services, ainsi qu'à régler, le cas échéant, des questions de performance face à la concurrence.

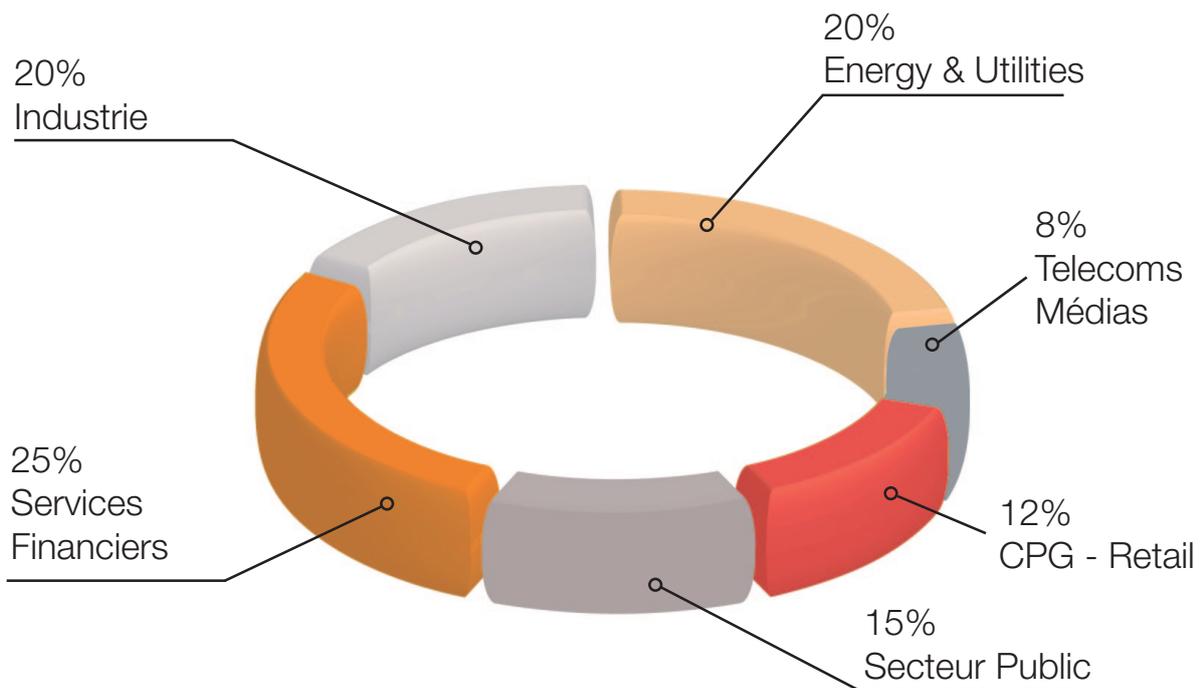
Elles s'appuient sur nos équipes fonctionnelles, afin de doper l'efficacité des fonctions support et de production en back office, et sur nos équipes de conseil en technologie pour tirer parti des dernières opportunités techniques.

4ème

acteur du conseil*

1250

consultants en France



Répartition du CA 2011 par secteur d'activité

* Etude Pierre Audoin Consultants (PAC) :
Top 5 du Conseil en IT et Management (juillet 2010)



Accompagner les plus grandes entreprises dans le monde

CGI Business Consulting, cabinet de conseil en innovation et transformation, fait partie du Groupe CGI inc. Ses consultants associent expertises sectorielles, fonctionnelles et technologiques pour accompagner les plus grandes entreprises et organisations. Parce que chaque client est unique, CGI Business Consulting a créé des méthodes de travail spécifiques permettant à chacun de prendre part au management de sa transformation et garantissant une amélioration durable de ses performances.

Fondé en 1976, Groupe CGI inc. est la cinquième plus importante entreprise indépendante de services en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires au monde.

Grâce à ses quelque 69 000 professionnels, CGI offre un portefeuille complet de services, y compris des services-conseils stratégiques en informatique et en management, des services d'intégration de systèmes, de développement et de maintenance d'applications informatiques, de gestion d'infrastructures technologiques ainsi qu'une vaste gamme de solutions exclusives à des milliers de clients à l'échelle mondiale à partir de ses bureaux et centres mondiaux de prestation de services dans les Amériques, en Europe et en Asie-Pacifique. CGI génère des revenus annualisés de plus de 10 milliards de dollars canadiens et la valeur estimée de son carnet de commandes dépasse 18 milliards de dollars canadiens. Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.A) ainsi qu'à la Bourse de New York (GIB) et figurent dans l'indice FTSE4Good.

Site Web : cgi.com



CGI Business Consulting

Immeuble CB 16
17 place des Reflets
92097 Paris La Défense cedex
Twitter : @CGI_Consulting
cgi.com