



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management



## ■ We, conseil en stratégie et en management

Bienvenue à vous qui souhaitez donner un supplément d'inspiration, de sens et de justesse à votre stratégie et votre management.

- **Stratégie** : vision d'entreprise, marque, innovation, diversification, développement durable, marketing et communication.
- **Management** : équipe de direction, collaborateurs, relations clients et stakeholders.

## ■ Sommaire

- Vision
- Mission
- Compétences
- Valeurs ajoutées
- Méthodes
- Réalisations
- Références
- Points de vue
- Contact



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management

PLUS HAUT, PLUS BEAU, PLUS LOIN, PLUS VRAI, PLUS JUSTE.



**Q**ue vous soyez dirigeant d'entreprise, directeur de département ou pilote d'un projet, la qualité technique de votre business plan, sa conformité aux exigences du marché, l'expertise de votre équipe et le soutien de ressources extérieures sophistiquées ne garantissent pas toujours la réussite de votre mission.

Ce sont les managers *visionnaires*, capables de donner un sens, une justesse et une épaisseur à leur projet qui réalisent les plus belles performances.

- Ils lancent avec un succès inattendu un produit ou un service dont chacun se demande pourquoi il n'y a pas pensé plus tôt.
- Ils font croître leur entreprise sur des marchés pourtant jugés saturés.
- Ils arrivent à recruter et fidéliser leurs collaborateurs sans les transformer en cupides mercenaires.
- Ils créent un attachement à leur marque qui va bien au delà des bénéfices qu'elle fournit à ses clients.

Quelle que soit la mission à accomplir, l'approche *visionnaire* encapsule l'ensemble des éléments matériels et immatériels qui donnent une valeur spécifique à une offre.

- Elle s'enracine dans le passé et le présent de l'entreprise pour lui donner un avenir.
- Elle se définit dans le concret, dans l'immédiatement appréhendable.
- Elle s'exprime avec des mots simples, des mots compréhensibles par tous.
- Elle inspire tous ceux qu'elle touche.
- Et elle touche juste.

Donner naissance à un projet *visionnaire*, c'est finalement retrouver le **réflexe vertueux de l'entrepreneur**. Le faire partager, c'est **la responsabilité première du manager**.

**We**, cabinet conseil en stratégie, est là pour aider les comités de direction et leurs équipes en amont ou en accompagnement de leur action. Là où tout bute ou ralentit généralement sur les réflexes, les conventions, les oublis, les habitudes, les préjugés, les peurs et les tabous de l'entreprise.

Nous les accompagnons **tout au long du chemin qui donnera naissance à une proposition inspirée et cohérente de bout en bout** : un nouveau produit, un nouveau service, un nouveau mode de recrutement ou de management, de nouveaux comportements, ... Leurs besoins sont concrets et multiples, mais tous partagent le même désir de viser plus haut, plus loin, plus juste. Et leurs visions deviennent valeur.



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management

## We CAN HELP. NOTRE MISSION



**Aider à bâtir des projet d'entreprise, des plans marketing, des politiques de R&D, de RH, ou d'investissement sur des visions inspirées et fécondes.**

■ Le développement d'une société, d'un marché, d'une entreprise, d'une équipe ne peut plus s'envisager sur une simple logique de captation de la richesse de l'autre ou de reproduction de modèles à bout de souffle. Leur coût marginal devient de plus en plus lourd et leur avantage de plus en plus éphémère.

La réussite des offres d'aujourd'hui et de demain est bâtie autour de **visions inspirées et partagées** par **l'ensemble des parties prenantes** au projet concerné. C'est la qualité du "Nous" (We, the people of...) et du "Oui" de chacun qui accroît les chances de succès du jeu.

**We** aide les équipes de direction, les responsables de direction opérationnelles et fonctionnelles et leurs équipes à **définir, exprimer et faire partager la vision qui donnera rareté et singularité à l'entité ou l'offre dont ils ont la responsabilité.**

■ Notre accompagnement est fondé sur trois valeurs-clés :

→ **Bienveillance** : chaque personne possède en soi au moins un talent caché inexploité.

→ **Cohérence** : c'est moins le génie de la proposition d'une entreprise qui fait sa force que sa cohérence dans l'espace et le temps.

→ **Enthousiasme** : le monde et la vie sont riches de possibilités et de merveilles pour qui sait les regarder.



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management

## We PEUT VOUS AIDER :



→ à rendre plus lisible et enthousiasmant **votre projet d'entreprise** :

- cohésion de l'équipe de direction,
- expression de la culture d'entreprise,
- adhésion et mobilisation des collaborateurs,
- intégration des dimensions : éthique et développement durable ...

→ à explorer de **nouvelles voies de développement stratégique de votre activité** :

- diversification d'activités ou de métiers,
- extension de compétences,
- création de nouvelles entités (spin off),
- extrapolation de savoir-faire ...

→ à refondre **votre stratégie marketing** :

- architecture d'offre,
- lifting de gammes,
- création de nouveaux produits/nouveaux services,
- création de services à valeur ajoutée,
- plate-forme stratégique de communication,
- nouvelles approches des marchés ...

→ à accroître l'impact de votre **stratégie de marque** :

- évaluation du patrimoine de marque,
- définition de socle d'identité,
- architecture de marques,
- cahiers des charges des prestataires, ...

→ à réinventer votre **politique RH** :

- nouvelles offres et méthodes de recrutement,
- personnalisation des cursus d'intégration,
- politique de fidélisation et stimulation,
- valorisation des investissements formation. ...

→ à dynamiser vos **relations avec des investisseurs** :

- relations avec les actionnaires : institutionnels et individuels,
- relations avec les intermédiaires et les analystes,
- management des problématiques de fusion/acquisition, ...

→ à tirer le meilleur de vos **partenariats** :

- relations avec la distribution ou les prescripteurs,
- relations avec les fournisseurs et co-traitants,
- management des réseaux de franchise, co-branding, ...



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management

## VALEURS AJOUTEES



### Que vous apporte la qualité de votre vision ?

#### 1. Vous enclenchez l'effet démultiplicateur propre au concept d'entreprise.

A quoi sert une entreprise si chacun s'active dans son coin à ne remplir que ses propres objectifs ? Quel projet un peu excitant et prometteur justifie et mobilise la rare concentration de talents et de ressources à laquelle vous appartenez ?

#### 2. Vous détectez les sources de valeur inexploitées.

Fort de l'acuité de votre vision, vous distinguez mieux dans le magma d'informations et de moyens qui sont à votre disposition, ce qui peut être mobilisé au meilleur profit de votre entreprise. De nouvelles voies de diversification ou d'enrichissement de votre offre s'ouvrent à vous.

#### 3. Vous assurez le renouvellement durable de l'offre de l'entreprise.

Voyez plus loin que vos objectifs annuels pour continuer d'étonner, renouveler l'intérêt que vous avez su créer, émerger dans un environnement d'hyper-choix et garder une tension créative au sein de vos équipes.

#### 4. Vous donnez de l'épaisseur et de la perspective à votre positionnement.

Considérez la puissance de marques comme Lego, Danone ou Apple. Elle ne tient pas dans la revendication appuyée d'un quelconque leadership, ni dans un objectif de rentabilité ou d'accroissement de part de marché. Mais, tout le monde (de l'expert au candide) a une idée assez précise de la contribution qu'elles veulent apporter à nos vies.

#### 5. Vous dotez vos équipes d'un socle de référence partagé.

Prenez de la hauteur pour arbitrer les inévitables conflits d'intérêts ou d'interprétation de vos équipes. En amont d'un plan stratégique global, d'un plan marketing communication, d'une politique de ressources humaines, de recherche et développement ou d'investissements, une vision partagée relie ce que l'organisation, les habitudes et les comportements ont tendance à fractionner.

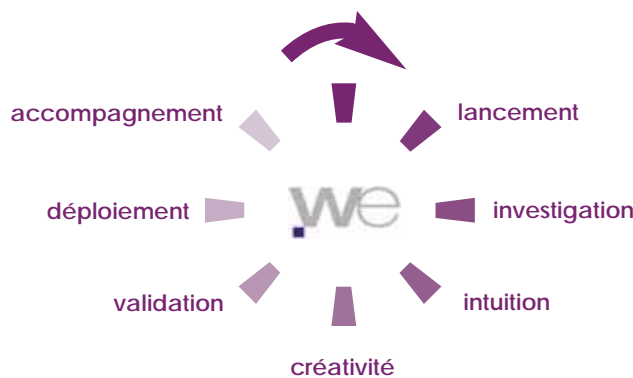
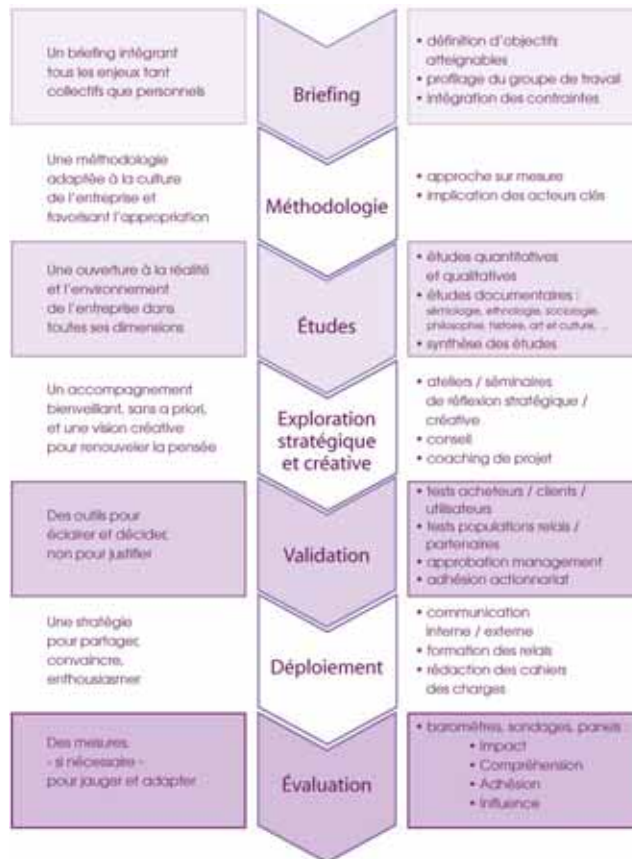
#### 6. Vous faites retrouver le goût de bâtir ensemble.

L'entreprise relève du jeu collectif. La richesse qu'elle crée doit être supérieure à la somme des valeurs apportées par chacun. Le partage d'une vision favorise l'investissement de tous et accroît le désir et le plaisir de le faire. Une telle démarche se place généralement au plan de l'entreprise, mais aussi, plus modestement, au sein d'une de ses unités ou autour d'un projet. Les cas réussis font souvent les plus belles boules de neige.



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management

## LE MEILLEUR DES CONTRIBUTIONS DE CHACUN POUR DONNER NAISSANCE AU PROJET DE TOUS



### LES EXPERTS PARTENAIRES DE We

Selon les problématiques rencontrées, We s'appuie sur un réseau de partenaires spécialistes des **études** quantitatives et qualitatives, de la **formation** et de la **gestion des ressources humaines**.

Pour donner de l'étoffe et de l'inédit à ses interventions, le réseau comprend des experts dans des univers les plus divers : **philosophie, anthropologie, art, culture, sociologie, histoire, média, nouvelles technologies, ergonomie, ...**



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management

## In We ! / DES CAS RÉCENTS D'ACCOMPAGNEMENT VISION



### ■ VISION CORPORATE

→ **Co-piloter** le vaste programme de définition et d'appropriation du **socle d'identité** d'une entreprise industrielle européenne en forte croissance, filiale d'un grand groupe et travaillant exclusivement pour des enseignes de distributeurs indépendants ou en réseau.

→ Assister le comité exécutif d'une importante enseigne de distribution dans le renouvellement et la mise en œuvre d'une **stratégie de marque internationale** garantissant la cohérence de la totalité de son mix : produits / services / lieux / comportements.

### ■ VISION MARKETING

→ Aider un opérateur télécoms à **imaginer la nouvelle génération d'un produit vedette**, fortement remis en question par une modification significative de l'environnement technologique, réglementaire et concurrentiel.

→ Donner naissance à la **chartre de partenariat inédite** unissant deux grandes marques leaders, actives sur des marchés fortement distincts, mais désireuses d'offrir à leurs clientèles communes des prestations inédites de restauration hors-foyer.

### ■ VISION RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

→ Accompagner le département recherche et développement d'un leader mondial du monde du bâtiment dans la création d'une **nouvelle ergonomie de produits techniques**, pourtant cachés aux yeux des utilisateurs finaux.

### ■ VISION COMMUNICATION

→ Amener les managers clés de la direction des grands comptes d'une société de services à exprimer **la vision, la mission et les valeurs** distinguant et dynamisant son approche commerciale au sein du vaste groupe auquel elle appartient.

### ■ VISION RESSOURCES HUMAINES

→ Assister le département RH d'un groupe international dans l'élaboration d'une **nouvelle gestion des ressources humaines** adaptée à l'évolution prévisible des attentes, comportements et valeurs des jeunes cadres.



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management

## NOS CONSULTANTS ONT ACQUIS LEUR EXPERIENCE AUPRES DE :



### ■ PRINCIPALES REFERENCES

Air France - Agfa - Alcatel - American Express - Atlantic - Austin Kellas International - Bbgr (Essilor) - Bic - Bisquit - Boehringer Ingelheim - Boulanger - Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles/Val d'Oise/Yvelines - Cofresco (Melitta) - Condat - Cogema - Crédit du Nord - Danone - Decathlon - Development Institute International - Dow Chemical - Ecoliers du Monde - Elida Gibbs - Elyo (Suez) - Essilor - Exide - France Télécom - Freyssinet (Vinci) - Géo - Guittet - Guinness - Haworth - Henkel - Hertz - Insee - Isover - Kenzo (LVMH) Kronenbourg - Lacoste - Lafarge - Lapeyre - La Poste - Les Blouses Roses - L'Oréal - Microsoft - Oki - Pechiney - Edf Gdf - Mattel - Michelin - Minelli/Orcade (Vivarte) - Océ - Peugeot - Quick - Orange - Rhône Poulenc - Saint Gobain - Schneider Electric - Simplex/NutraSweet - Smurfit - Société des Bains de Mer - Sommer - Sofitel - Somfy - Tourisme de la Principauté de Monaco - Unapel.

### ■ DANS LES SECTEURS SUIVANTS :

#### → B to B

- Cartonnerie, emballage
- Chimie
- Energie
- Génie civil
- Optique
- Reproduction graphique
  
- Equipement automobile
- Equipement pour le bâtiment
- Equipement électrique et électronique
- Equipement industriel
- Equipement informatique et bureautique
- Matériaux de construction
  
- Services aux entreprises

#### → Administrations et collectivités territoriales

#### → Grande consommation

- Produits alimentaires
- Hygiène, Beauté
- Jouets
- Matériel informatique
- Papeterie
- Produits ménagers
- Textile, habillement
- Vins et spiritueux
  
- Banque de détail
- Distribution spécialisée
- Hôtellerie
- Location de voiture
- Presse, Médias
- Restauration rapide
- Télécoms
- Transport aérien
- Tourisme

#### → Associations et mouvements caritatifs



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management

## We AIME SECOUER LES IDÉES : POINTS DE VUE



### ■ **Massacre en douce. *Chacun de nos doutes et de nos mensonges tue sournoisement la croissance.***

"Désorganisés par les imprévus, affolés par les cascades de responsabilités, tétanisés par la prise de conscience des risques, obsédés par la défense de nos intérêts propres,..."

[Lire la suite sur www.we-consulting.com](http://www.we-consulting.com)

### ■ **La peur est mauvaise conseillère. *Pour en finir avec un trop commode marketing de l'angoisse.***

"Le marketing serait-il devenu si impuissant qu'il se contente d'exploiter la peur comme dernier moteur de nos activités économiques et sociales ?..."

[Lire la suite sur www.we-consulting.com](http://www.we-consulting.com)

### ■ **L'idée que vous avez eue le 13 août dernier vers 22H56 était bonne !**

"L'idée que vous avez eue le 13 août dernier vers 22H56 était bonne; peut-être même meilleure que celles que vous êtes censé avoir à chacun de vos comités de direction..."

[Lire la suite sur www.we-consulting.com](http://www.we-consulting.com)

### ■ **Si la croissance n'est pas là, changeons là.**

"Course au gigantisme, à la productivité ou à la position dominante, segmentation infinie de l'offre, soutien artificiel et de plus en plus coûteux de la demande..."

[Lire la suite sur www.we-consulting.com](http://www.we-consulting.com)

### ■ **Créons de la valeur. Et de la bonne ...**

"Aujourd'hui, la grande majorité des chefs d'entreprise entonne sans frémir la nouvelle antienne de la création de valeur..."

[Lire la suite sur www.we-consulting.com](http://www.we-consulting.com)

### ■ **Et vous, qu'est-ce que vous faites de beau dans la vie ?**

"Peut-on encore poser, aujourd'hui, cette question outrageusement empathique ? Non parce qu'elle paraît quelque peu surannée ou convenue ; mais parce que de moins en moins d'entre nous semblent estimer faire de belles choses tout au long de nos journées..."

[Lire la suite sur www.we-consulting.com](http://www.we-consulting.com)

### ■ **Gagner n'est pas jouer.**

"Laissez-moi jouer ; j'ai dit « jouer », pas « gagner ». Pourquoi faudrait-il toujours confondre l'un et l'autre ?..."

[Lire la suite sur www.we-consulting.com](http://www.we-consulting.com)



inspiration, sens et justesse pour votre stratégie et votre management

## ENTRER EN CONTACT AVEC We



### ■ Aubry PIERENS

Aubry PIERENS (associé-gérant), 49 ans, licencié en droit et diplômé de Sciences-Po Paris (Section Service Public 1980), a commencé sa carrière publicitaire chez Ogilvy & Mather en 1981. Successivement chef de publicité puis chef de groupe.



En 1986, il rejoint Havas Dentsu Marsteller (maintenant EuroRSCG) en tant que directeur de groupe international. Il assure alors la coordination de budgets internationaux et contribue parallèlement à l'extension et à l'animation du réseau international d'HDM en négociant l'acquisition d'agences en Autriche, Finlande, Grèce, Turquie, Norvège, Espagne, Italie, Suisse, Danemark et Portugal. Il coordonnera en 1988 l'organisation du premier Worldwide Managers Meeting d'HDM à Beijing.

En 1990, il exerce les mêmes fonctions chez BDDP (maintenant TBWA).

En 1992, Aubry Pierens est nommé directeur général de l'agence conseil en business et corporate communications : La Rochefoucauld, Anderson & Lembke.

En 1998, il devient associé et co-gérant du cabinet-conseil en innovation eXperts avant de créer We en mars 2003. Il est co-auteur du livre « Les Clés Pour Innover » (Editions Liaisons) et professeur au MIP (Management Institute of Paris).

### ■ Vous voulez nous contacter ?

Tél : + 33 (0) 1 53 16 18 33

E-mail : [info@we-consulting.com](mailto:info@we-consulting.com)

Internet : [www.we-consulting.com](http://www.we-consulting.com)

### ■ Vous voulez nous écrire ?

We

4, square La Bruyère

75009 Paris