



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'Université des dirigeants

PROGRAMMES DE TRANSFORMATION D'ENTREPRISE



Redonner aux entreprises
le dynamisme et l'agilité
requis pour créer de la valeur
pour leurs ayants droits



www.hcexecutive.net

“ Nous formons
et coachons pour
la performance ”

**Nous vous apportons le
meilleur de l'information,
de la formation et de coaching
à travers nos différentes
entreprises de production
et nos 13 implantations en
Afrique Centrale et de
L'Ouest**



SOMMAIRE

- 04 • QUI SOMMES NOUS ?

- 05 • NOS OBJECTIFS AVEC VOUS

- 06 • LA MÉTHODOLOGIE

- 08 • PARCOURS DIRIGEANT THE NEXT CEO

- 14 • PROGRAMME EXECUTIVE LEADERSHIP

- 18 • PARCOURS MANAGERS DE PROXIMITÉ

- 20 • PROGRAMME DE TRANSFORMATION COMMERCIALE

- 26 • PROGRAMME D'OPTIMISATION DE LA CULTURE DE LA PERFORMANCE

- 32 • THE NEXT GEN / FUTURS TALENTS

- 36 • THE FIRST 100 DAYS/ MES 100 PREMIERS JOURS



H&C DIGITAL LEARNING
L'UNIVERSITÉ DU RÉSULTAT

H&C
MAGAZINES
L'Information pour la Performance



H&C EXECUTIVE EDUCATION
L'université des dirigeants

H&C DIGITAL LEARNING

E-Learning & Programmes de certifications en ligne & application mobile.

(H&CFLIX).

H&C PUBLISHING

Editions & Publications de livres (72) & magazines (4) & application mobile.

(H&CMAG+).

H&C EXECUTIVE EDUCATION

Parcours Executive & Programmes de transformation d'entreprise & Executive Talents Solution.

QUI SOMMES NOUS ?



Transformer la vie de 500 millions de dirigeants, entrepreneurs, parents et citoyens dans le monde entier à travers des solutions d'optimisation personnelle et organisationnelle qui soient assez percutantes pour leur faire obtenir du résultat en moins d'un mois. Voilà la vision de THE H&C GROUP à travers ses différentes filiales.

Nous y travaillons depuis 2003 et nous challengeons pour y arriver , convaincus que si nous pouvons nous approprier les meilleures pratiques de développement du potentiel et d'orchestration de la performance et les mettons à la disposition des gens qui comme nous en avons besoin, la formule du succès sera dès lors une formule à la portée de tous !

Nous nous challengeons chaque jour pour nous assurer de ce que nos contenus soient les plus adaptés, les plus incisifs et les plus décisifs possibles dans la performance de nos clients. Nous avons sélectionné ici et pour vous nos meilleures solutions pour les entreprises et les hauts cadres.

Nombre de filiales (14)

Nombre d'Employés (+70)

Nombre d'années d'expériences (19 ans)

NOS OBJECTIFS AVEC VOUS

Nous utilisons des approches, contenus et outils inédits pour aider les entreprises du 21^e siècle à renforcer la dynamique humaine et systémique pour plus de capacité à atteindre leurs objectifs stratégiques

- 1 Optimiser l'excellence managériale et renforcer le modèle de leadership à tous les niveaux
- 2 Renforcer la capacité des Top Managers et Managers à porter les enjeux et garantir la réalisation des objectifs
- 3 Faire monter en compétence et en maturité managériale et stratégique les managers de proximité
- 4 Améliorer le dispositif de pilotage de la performance organisationnelle et accélérer la croissance du PNB du résultat net
- 5 Optimiser la dynamique de groupe et améliorer la collaboration entre les directions, les départements et en leur sein et renforcer la dynamique de groupe et le vivre ensemble et le réussir ensemble

RÉSULTATS ATTENDUS

-  Capacité de pilotage renforcé & domination du marché
-  Montée en compétence managériale & Mobilisation et engagement du personnel
-  Croissance du Chiffre d'affaires et rentabilité (réduction des pertes d'exploitation et sous-exploitation du potentiel)
-  Amélioration de l'excellence opérationnelle (meilleure qualité, meilleur délai, meilleure rentabilité)



LA MÉTHODOLOGIE

En termes de performance, seuls les résultats comptent.



L'utilisation de la formation pour corriger les écarts de compétences (soft skills)



L'utilisation des Teambuilding pour renforcer la dynamique de groupe et la fluidité opérationnelle



L'utilisation des coachings de groupe pour traiter les sujets intra-direction

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



Notre modèle de formation et de coaching pour cadres managers & dirigeants vise à les aider à relever les défis managériaux, réussir eux-mêmes, avec leurs équipes et les faire réussir.



L'utilisation des coachings personnalisés pour accompagner et faire performer (à l'aide des plans d'action et checklists)



Les revues de performances et leur monitoring pour évaluer les progrès



L'utilisation des ateliers d'optimisation et de cadrage pour optimiser des process clés, corriger des goulots d'étranglement

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



EXEMPLE D'INTERVENTION



**NSIA VIE ASSURANCES
COTE D'IVOIRE**

CIBLE :

CODIR ELARGI, MANAGERS DE PROXIMITÉ,
ENSEMBLE DU PERSONNEL, MANAGERS
COMMERCIAUX ET COMMERCIAUX

DURÉE DU PROGRAMME : 3 ans (et en cours)

CONTEXTE :

Après avoir fait une évaluation qui a montré le niveau managérial limité, la Direction Générale a sollicité H&C pour une transformation managériale et ensuite commerciale et une optimisation de la culture de la performance.

MÉTHODOLOGIE :

Ateliers Présentiels, Coaching one-to-one ; coaching de groupe ; comité d'optimisation d'entreprise, accompagnement spécialisé RH, mentoring et coaching DG/DGA axés sur les enjeux... suivi de la transformation et correction des goulots d'étranglement.



PARCOURS DIRIGEANT THE NEXT CEO

Un programme qui prend pleinement en compte les opportunités, contraintes et réalités du contexte africain.

Cible : Pour les DG actuels et futurs DG.

But : Faire monter les DG et futurs DG en compétences mentales, techniques, émotionnelles, spirituelles et stratégiques et les rendre capables de prendre une entreprise, bien la piloter et renforcer les bases de sa performance durable.

Avantages : Nous avons structuré et optimisé le programme afin d'offrir des avantages, occasions et opportunités pour rendre le dirigeant ultra-compétent, serein et ultra-performant parce qu'il sera suffisamment outillé pour y arriver !

Durée du programme : 20 mois

Les objectifs du programme



Comprendre les enjeux de la fonction, maîtriser les fondamentaux et s'optimiser pour les gérer.



Grandir de l'intérieur, renforcer sa sérénité décisionnelle et s'apprêter à naviguer en eaux troubles et gérer les tempêtes.



Savoir et s'approprier ce qui fait la différence quand il faut planifier et délivrer à travers son organisation et ses équipes les résultats attendus d'un DG.



Développer et renforcer sa transversalité experte pour accéder et réussir au poste grâce à une bonne maîtrise des exigences de pilotage et d'optimisation financière, de la coordination commerciale performante et du renforcement des compétences internes.



Peaufiner son leadership, son attractivité relationnelle, réussir avec les autres, renforcer sa crédibilité auprès de ses administrateurs/actionnaires et networker comme un diplomate de haut niveau.

LES AVANTAGES DU PROGRAMME

1 20 MODULES

Nous formons les DG & FUTURS DG sur 20 modules qui leur permettront de renforcer la transversalité, la décisivité, l'agilité et l'exhaustivité managériales, le management profitable des relations, la crédibilité performante et la capacité à délivrer les résultats attendus

2 6 SESSIONS EXECUTIVE WORKSHOP

Les participants suivent 6 sessions du EXECUTIVE LEADERSHIP WORKSHOP que nous déroulons tous les 3 mois pendant 5 jours avec des partages d'expériences vécues dans le contexte africain

3 COACHING ONE-TO-ONE

Nous accompagnons le dirigeant pendant 20 mois avec 48 séances de coaching où nous le challengeons et sommes avec lui pour relever ses défis

4 52 SESSIONS MENTORING

A tout moment lorsqu'il est sur des sujets brûlants et a besoin d'éclairage, le dirigeant peut nous appeler et nous apportons notre appui, orientation et éclairage pour l'amener à voir au-delà du nez

5 LES BOX DU DIRIGEANT

Nous mettons à la disposition du dirigeant jusqu'à 40 guides pratiques et des outils modernes de pilotage et de développement d'entreprise que nous avons testés avec des clients sur place en Afrique



PARCOURS DIRIGEANT THE NEXT CEO

UN CONTENU SUR MESURE

Avec des compétences clés, essentielles et déterminantes pour relever le défi de faire performer une organisation au 21^e siècle

Les domaines clés de montée en compétences



Prise en charge efficace des défis liés au Poste de Directeur Général

Traiter les enjeux d'optimisation des lignes du compte d'exploitation et du bilan, répondre aux attentes des ayants droits et protagonistes, gérer les vagues et turbulences avec aisance...optimiser le business...



Gestion efficace des tensions et pressions liées au poste

Avec des exercices, techniques et stratégies pour savoir traverser la vallée de la mort.



Catalysation & Pilotage de la performance

Partir des attentes du conseil et de la vision stratégique pour créer les conditions de réalisation optimale des performances attendues.



Innovation & Stratégies Commerciales Efficaces

Pouvoir créer les conditions de domination continue de son marché.



Leadership Exemplaire et Mobilisation des Équipes

Trouver les moyens de bâtir une organisation performante, des équipes compétentes et mobilisées pour la performance et laisser un héritage durable après son mandat.

POURQUOI CE PROGRAMME EST LE MEILLEUR POUR CAPACITER LES DIRIGEANTS ET FUTURS DIRIGEANTS

- 1 À H&C, nous coachons actuellement 51 DG et DGA et Top Managers afin de les aider à relever leurs défis ;
- 2 95% des gens qui nous ont approchés les 2 dernières années pour demander à devenir DG le sont devenus ;
- 3 Nous avons déjà aidé un Directeur Général nouvellement nommé et qui a sollicité notre coaching à augmenter son chiffre d'affaires de 14 milliards en moins de 3 ans
- 4 Nous avons travaillé avec un Directeur Général à faire passer le résultat net de 1 milliard à 5 milliards en moins de 15 mois et à atteindre régulièrement son objectif de résultat net fixé par le Conseil d'administration depuis 5 ans ;
- 5 Nous avons aidé un Directeur Commercial au chômage à pivoter, changer de secteur et devenir DG en l'espace de 19 mois parce qu'il a suivi exactement nos suggestions.
- 6 Nous avons aidé 5 DGA qui étaient de profil financier à optimiser leur transversalité et atteindre une croissance moyenne de 42,5% du chiffre d'affaires.



PARCOURS EXECUTIVE LEADERSHIP / CODIR

Parcours intense de développement managérial et du leadership de haut niveau pour aider les Top Managers à porter efficacement les enjeux de pilotage des entreprises du 21^e siècle, transformant ainsi le CODIR en un collège dirigeant performant

Cible : DG et Membres du CODIR

Avantages : 6 modules de formation + La Box du Dirigeant + 24 séances de coaching + 4 participations à 4 Executive Leadership Workshop + Inscription Automatique au programme The Next CEO en ligne (20 modules)

Durée du programme : 12 mois

Les objectifs du programme



Renforcer la maturité stratégique des membres du CODIR pour une meilleure co-crédation et une meilleure contribution à l'excellence organisationnelle



Renforcer la capacité des Top Managers & Membres du CODIR à porter les enjeux de direction générale avec la direction générale



Amener véritablement les membres du CODIR à penser comme un Directeur Général et agir comme un directeur fonctionnel en vue d'une meilleure synergie dans le pilotage stratégique



Amener les membres du CODIR à comprendre ce que cela suppose que d'être un membre du CODIR ainsi que l'état d'esprit, la posture et les méthodes requises pour faire performer leurs équipes et l'entreprise



Transformer le CODIR en un vrai collège dirigeant, un vrai conseil de guerre qui est paré pour faire face aux défis de compétitivité, de croissance du chiffre d'affaires et d'optimisation durable de la rentabilité

MODULES DU PARCOURS

- 1 DEVENIR TOP MANAGER
- 2 ENGAGEMENT MANAGÉRIAL POUR LE RESULTAT
- 3 LE JEU INTERIEUR DU LEADERSHIP
- 4 LE MANAGEMENT PROFITABLE DES RELATIONS
- 5 STRATÉGIES FINANCIERES AVANCÉES ET PILOTAGE FINANCIER PAR LES MEMBRES DU CODIR
- 6 METHODES DE COACHING, D'ANIMATION D'EQUIPE ET DE CREATION DE LA DYNAMIQUE DE GROUPE



EXEMPLE D'INTERVENTION



CREDIT DU SENEGAL

CIBLE :

CODIR ELARGI, MANAGERS DE PROXIMITÉ, ENSEMBLE DU PERSONNEL, MANAGERS COMMERCIAUX ET COMMERCIAUX

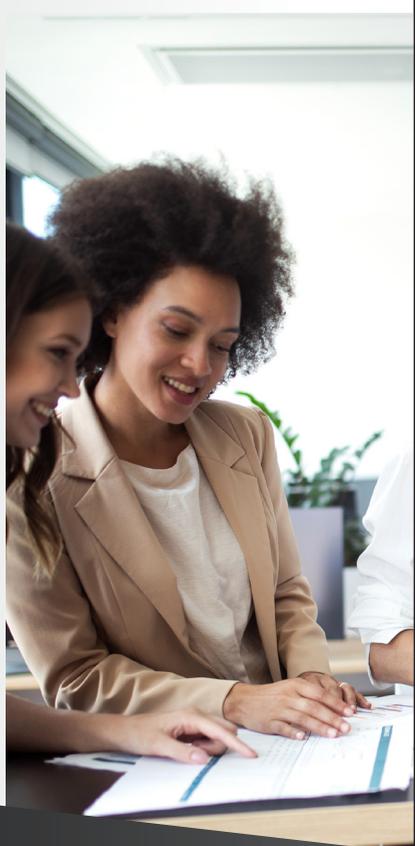
DURÉE DU PROGRAMME : 5 ans (en cours) depuis 2017

CONTEXTE :

Après la nomination d'une nouvelle directrice générale, H&C a été sollicité en 2017 pour accompagner dans la prise en main et la gestion des enjeux. Un premier niveau de travail a été fait entre 2017 et 2019 avec des mini sessions organisées pour le CODIR. L'accompagnement a été élargi au CODIR pour optimiser l'impact en 2020. Sur la base des résultats, le programme a été approfondie pour être transformé en Programme de Transformation d'Entreprise.

MÉTHODOLOGIE :

Coaching personnalisé de la DG et des membres du CODIR, organisation et animation de Teambuilding commercial pour la Direction de l'Exploitation, accompagnement dans le pivotage de la stratégie commerciale pendant la période COVID-19, animation de mini sessions pour l'ensemble du personnel, structuration d'orientations stratégiques et initiatives critiques, organisation de Teambuilding...





RÉSULTATS OBTENUS

Croissance du Résultat Net de plus de 100% (3 milliards à 5.9 milliards), amélioration de l'engagement du CODIR, amélioration de la performance Banque de détail de plus 100%.

BUDGET

+ 50 millions (en cumulé)

TÉMOIGNAGE

«Exactement l'accompagnement qu'il me fallait pour challenger mon approche managériale et piloter plus aisément la performance». **Fatimata NDIAYE, DG Crédit du Sénégal**

PARCOURS MANAGERS DE PROXIMITÉ

Programme de renforcement en management opérationnel et pilotage de la performance pour les chefs de département, les managers d'unités Business & Support afin d'assurer leur montée en compétence et en maturité managériale

Cible : Chefs de département, chefs de service et chefs d'unité

Avantages : 6 modules de formation + La Box du Management Simplifié + 16 séances de coaching + Inscription Automatique Parcours Managers en ligne (40 modules)

Durée : 9H-16H

Les objectifs du programme



Renforcer la maturité managériale des managers de proximité afin qu'ils deviennent des acteurs efficaces de contribution à l'amélioration des performances



Renforcer la capacité des managers de proximité à devenir des relais efficaces de la réalisation des objectifs stratégiques



Améliorer la capacité de construction et d'animation d'équipe des managers et les amener à savoir affirmer leur leadership et mobiliser efficacement pour la performance



Amener les managers à coacher leurs équipes avec les outils et les méthodes requises afin qu'ils passent de ceux qui font à ceux qui bâtissent une équipe pour faire pour eux et avec eux



Renforcer chez les managers l'urgence de travailler à réussir avec leurs équipes et les faire réussir afin de créer l'émulation nécessaire à la réalisation des objectifs opérationnels

MODULES DU PARCOURS

- 1 POSTURE MANAGERIALE EFFICACE
- 2 ENGAGEMENT MANAGÉRIAL POUR LE RÉSULTAT & COORDINATION OPÉRATIONNELLE EFFICACE
- 3 INTELLIGENCE EMOTIONNELLE & GESTION EFFICACE DES RELATIONS
- 4 METHODES DE COACHING, D'ANIMATION D'EQUIPE ET DE CREATION DE DYNAMIQUE DE GROUPE
- 5 FINANCES POUR FINANCIERS & MATURITÉ CORPORATE
- 6 MANAGEMENT DE PROJET DE MISE EN OEUVRE



EXEMPLE D'INTERVENTION



BANQUE DE DAKAR

CIBLE :

MANAGERS DE PROXIMITE + CODIR

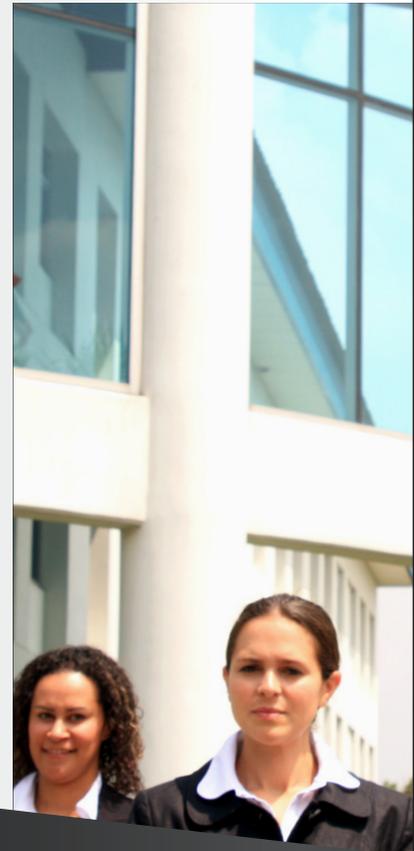
DURÉE DU PROGRAMME : 6 mois

CONTEXTE :

Dans le cadre d'un plan d'optimisation et d'élévation de ses managers en leadership et en pilotage, la Direction Générale de BDK a sollicité H&C pour conduire dans un premier un programme de renforcement des capacités managériales des managers de proximité. Ce programme a été élargi ensuite pour un coaching sur trois (3) mois pour le Directeur Général et les deux Directeurs Généraux Adjoint (Support & Business).

MÉTHODOLOGIE :

Conduite d'ateliers présentiels, coaching one-to-one et accompagnement dans l'optimisation des projets et la gestion des enjeux stratégiques.





RÉSULTATS OBTENUS

Amélioration de la maturité et des pratiques managériales, forte croissance du résultat net et du PNB (+50%), montée en compétence stratégique des DGA...

BUDGET

+ 12 millions

TÉMOIGNAGE

«Lorsque j'ai été nommé DGA, c'était un nouveau challenge avec un certain nombre d'inconnus. Grâce au cabinet H&C, j'ai pu relever les défis et surmonter les obstacles inhérents à toute évolution. Je recommande ce cabinet à toutes celles et ceux qui veulent bénéficier d'un encadrement efficace». **Ndeye Comba TEW AW, DGA Banque de DAKAR(Groupe BDK)**

PROGRAMME DE TRANSFORMATION COMMERCIALE

Programme d'optimisation du cadre stratégique et de renforcement des leviers d'accélération de la croissance commerciale avec la formation et le coaching des managers commerciaux et des commerciaux afin d'atteindre et dépasser l'objectif de chiffre d'affaires et de résultat net.

Cible : Managers Commerciaux & Commerciaux

Avantages : 6 modules de formation + 16 séances de coaching + Inscription Automatique Parcours Manager Commercial en ligne (7 modules) + Teambuilding Commercial Gratuit

Durée du programme : 6 mois

Les objectifs du programme



Renforcer les leviers de l'animation et de la croissance commerciale dont la stratégie, le leadership et la culture commerciale, le pilotage de la performance commerciale



Déployer un nouveau modèle commercial en vue d'une amélioration du dispositif de management, d'animation et d'optimisation de la performance commerciale.



Transformer la façon d'être et de penser de vos commerciaux et les amener à devenir des accélérateurs de la performance qui augmentent leur productivité pour atteindre et dépasser les objectifs



Aider vos commerciaux et managers commerciaux à élaborer un programme de transformation personnelle et les accompagner dans sa mise en œuvre afin qu'ils pensent, agissent et réussissent comme les vendeurs d'élite



Vous accompagner dans la structuration, la mise en place et le renforcement d'un réseau commercial soutenu, performant et orienté résultat qui vous permet d'atteindre vos objectifs de croissance

MODULES POUR LES MANAGERS COMMERCIAUX

- 1 ATELIER D'OPTIMISATION DU CADRE STRATEGIQUE COMMERCIAL
- 2 UTILISER LA DEMARCHE MARKETING OPTIMALE POUR AMELIORER LA PERFORMANCE COMMERCIALE
- 3 MANAGEMENT COMMERCIAL PROGRAMMATIQUE ET OPTIMISATION DES RESULTATS COMMERCIAUX
- 4 TRANSFORMATION COMMERCIALE OPTIMISEE ET ANIMATION COMMERCIALE EFFICACES
- 5 CATALYSATION ET SUIVI OPTIMISE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE
- 6 MANAGEMENT DE LA QUALITE DE SERVICE ET AMELIORATION DE L'EXPERIENCE CLIENT

MODULES POUR LES COMMERCIAUX

- 1 L'ART DE CASSER LA BARAQUE & SIGNER FACILEMENT DES DEALS
- 2 ETAT D'ESPRIT CORPORATE ET ENGAGEMENT TOTAL POUR LE RESULTAT
- 3 PRODUCTIVITE COMMERCIALE & OPTIMISATION DES PIPELINES DE DEALS
- 4 CONVERSION DE VENTE, SUIVI OPTIMAL & CONCLUSION DE DEALS
- 5 GESTION DES RELATIONS AVEC LES INTERLOCUTEURS, QUALITE DE SERVICE ET LE BONHEUR DE RENDRE SES CLIENTS HEUREUX



EXEMPLE D'INTERVENTION

Ecobank
The Pan African Bank

ECOBANK NIGER

CIBLE :

CODIR, MANAGERS DE PROXIMITE , MANAGERS COMMERCIAUX & COMMERCIAUX

DURÉE DU PROGRAMME : 6 mois (2021) et 6 mois (2022)

CONTEXTE :

Après que la Direction Générale de Ecobank Niger a décidé d'opérer des transformations significatives dans la capacité de la banque à délivrer les résultats attendus par le groupe et le conseil d'administration, H&C a été sollicité pour conduire un programme d'optimisation stratégique et managériale pour le CODIR et les managers de proximité en 2021 et ensuite un programme de transformation commerciale en 2022.





MÉTHODOLOGIE

Conduite d'ateliers présentiels, coaching one-to-one et accompagnement dans l'optimisation des projets et la gestion des enjeux stratégiques, optimisation de la mise en œuvre des projets d'optimisation marketing et commerciale, participation aux Executive Leadership Workshop

RÉSULTATS OBTENUS

Amélioration de l'engagement des managers, croissance de 20 à 60% sur le commercial banking, le retail (et l'activité globale), amélioration des délais de traitement et de mise en place de dossiers, optimisation des leviers de croissance du PNB...

BUDGET

+ 55 millions (en cumulé sur 2 ans).

PROGRAMME D'OPTIMISATION DE LA CULTURE DE LA PERFORMANCE

Programme de mobilisation du personnel autour des enjeux d'accélération de la performance et de la dynamique d'excellence au quotidien avec un accent particulier sur le renforcement de leur sensibilité performance, leur maturité professionnelle, leur organisation pointue avec pour objectif de contribuer à aider l'entreprise à délivrer le meilleur niveau de qualité possible, dans les meilleurs délais possibles et de façon rentable.

Cible : L'ensemble du personnel non manager

Avantages : 5 modules de formation + 6 séances de coaching + Inscription Automatique Parcours Développement Professionnel en ligne (7 modules) + Teambuilding interdépartement ou pour l'ensemble du personnel

Durée du programme : 3 ans

26

Les objectifs du programme



Renforcer la maturité professionnelle des membres de vos équipes grâce à des modules de transformation de l'état d'esprit de l'attitude au quotidien



Améliorer la sensibilité performance afin que l'ensemble du personnel devienne très orienté résultat



Optimiser la capacité de réalisation des objectifs opérationnels et l'engagement quotidien pour le résultat



Renforcer l'organisation quotidienne pour une meilleure productivité



Renforcer l'esprit d'équipe et la dynamique de groupe par des sessions de Teambuilding et d'optimisation des performances individuelles et collectives

MODULES DU PARCOURS

- 1 ETAT D'ESPRIT CORPORATE & DEVELOPPEMENT PROFESIONNEL
- 2 ENGAGEMENT TOTAL POUR LE RESULTAT & L'ART DE S'AUTODEPASSER
- 3 INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET GESTION DES RELATIONS AVEC LES AUTRES
- 4 ESPRIT D'ÉQUIPE ET CONTRIBUTION À LA DYNAMIQUE DE GROUPE
- 5 ORGANISATION PERSONNELLE ET GESTION DU TEMPS POUR RESPECTER LES DELAIS



EXEMPLE D'INTERVENTION



MOOV AFRICA TCHAD

CIBLE :

40 managers de proximité et 40 assistants

DURÉE DU PROGRAMME : 3 ans

CONTEXTE :

Après une opération de départ volontaire dans le cadre de la cession de TIGO TCHAD par Maroc Télécoms, une rupture générationnelle s'est produite et la maturité managériale a pris un coup. H&C a été appelé pour renforcer la maturité managériale à travers un atelier transformationnel

MÉTHODOLOGIE :

Atelier de coaching transformationnel, coaching one-to-one





RÉSULTATS OBTENUS

Après les chocs créés par la méthode et l'approche, les participants étaient unanimes à plus de 97% que l'atelier leur a permis de monter en compétences et d'élever leur état d'esprit à la dimension des attentes managériales.

BUDGET

+ 32 millions (en cumulé)

TEMOIGNAGE

« Lorsque nous avons un enjeu RH ou d'optimisation de la performance individuelle et collective, j'ai toujours la confiance qu'en sollicitant H&C, les résultats et la satisfaction seront toujours au rendez-vous. C'est pour cela que nous avons fait d'eux un partenaire privilégié pour l'accompagnement de nos équipes aussi bien du temps de Millicom Tigo que maintenant avec Moov Africa Tchad ». **Félix NAIKETE, DRH, Moov Africa Tchad.**

EXEMPLE D'INTERVENTION



SANLAM / NSIA GUINEE

CIBLE

12 cadres managers & 24 non managers

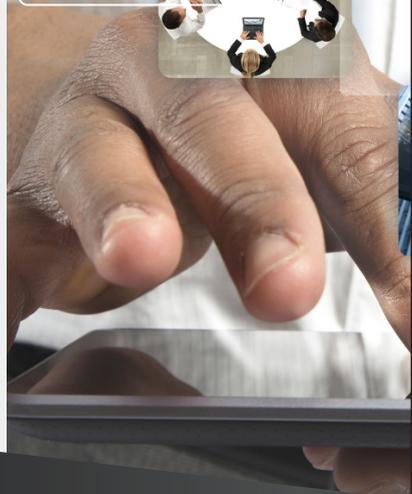
DURÉE DU PROGRAMME : 15 mois (en cours)

CONTEXTE

Après l'annonce du closing pour la fusion entre SANLAM ASSURANCES GUINEE et NSIA ASSURANCES GUINEE, nous avons été sollicité pour accompagner la direction générale de NSIA ASSURANCES GUINEE. L'objectif était de s'assurer que la mise en œuvre de la fusion se fasse dans les conditions qui permettent d'assurer la continuité de performance et d'intégrer efficacement le personnel, le fond de commerce et les actifs.

MÉTHODOLOGIE

Analyse diagnostique du cadre stratégique et des forces en jeux, accompagnement et coaching de la direction générale pour le suivi du closing et la fusion efficace, organisation d'un Teambuilding d'intégration, mise à niveau et montée en compétence du personnel de SANLAM GUINEE sur l'état d'esprit, les pratiques et les valeurs, le coaching one-to-one pour améliorer l'état d'esprit, l'engagement et la maturité professionnelle et managériale et les aligner sur les bonnes pratiques NSIA ASSURANCES GUINEE.





RÉSULTATS OBTENUS

Elimination de la tension psychologique liée à l'inquiétude, 90% du fond de commerce (Gros Deals conservé), 98% du personnel conservé, clarté dans l'intégration du personnel SANLAM à l'organigramme NSIA GUINEE .

BUDGET

16.000 USD

TÉMOIGNAGE

«Sincèrement, le cabinet H&C a été d'un grand support pour ma transformation. Il m'a beaucoup aidée avant que je ne sois nommé DG et continue de le faire». **Maimouna BARRY BALDE, DG NSIA Assurances Vie & Non, Guinée**

PROGRAMME THE NEXT GEN / FUTURS TALENTS

Programme d'optimisation de la remplaçabilité afin d'aider les entreprises à toujours disposer de ressources en interne pour remplacer ceux qui sont promus, partent à la retraite ou démissionnent avec le renforcement d'un vivier optimisé de talents et un plan de carrière attrayant et une marque employeur attrayante.

Cibles : Top Performers et Futurs Talents identifiés pour constituer un vivier de talents à promouvoir (de stagiaires à Assistants, d'Assistants, d'Assistants à chefs d'unité/service/département, de chefs d'unité/service/département à directeurs, directeurs à DGA/DG ...)

Avantages : 5 à 12 modules de formation (ou jusqu'à 20 modules selon le cas) + 12 séances de coaching one-to-one + Inscription Automatique. Parcours Développement Professionnel ou THE NEXT CEO ou Parcours en ligne (suivant le cas) +12 séances de Coaching de groupe + 6 sessions de mentoring.

Les objectifs du programme



Avoir plusieurs générations de talents pour solidifier l'entreprise



Donner de l'émulation à ceux qui rentrent chez vous



Avoir une pépinière de talents pour remplacer les générations précédentes



Ne pas subir plus chantage de ceux qui veulent démissionner



Donner vie à votre plan ou vos plans de carrière pour chaque collaborateur / poste



Protéger votre culture d'entreprise et vos valeurs en recrutant en interne



Rendre facile l'intérim par les N-1





NOTRE MÉTHODOLOGIE

Notre objectif est d'aider véritablement vos futurs talents à être prêts pour les challenges des postes suivants en optimisant leurs capacités de prise en main et production de résultat.

-  Utiliser les tests de niveau pour savoir exactement où chaque talent se trouve et élaborer un plan de croissance par talent
-  Utiliser la formation et le coaching pour renforcer et élever l'état d'esprit et la maturité à la hauteur des enjeux des postes suivants
-  Renforcer la capacité métier et la maîtrise technique des processus, méthodes et outils du poste suivant par des modules techniques et le mentorat
-  Optimiser la capacité d'organisation, d'expression et de communication, de mise en œuvre et de coordination opérationnelle
-  Utiliser l'accompagnement et l'entraînement à la tâche pour permettre de relever les défis du poste actuel, accompagner au poste suivant et aider à y réussir

EXEMPLE D'INTERVENTION



MTN BÉNIN

CIBLE :

4 Futurs Talents de sexe féminin choisies pour être portées aux Next Steps

DURÉE DU PROGRAMME : 12 mois

CONTEXTE :

Après avoir constaté que certains talents avaient du mal émerger leur potentiel et surtout les femmes ; MTN BÉNIN a identifié 4 dames suite à une sélection sur la base des performances reviews. H&C a été sélectionné pour les accompagner à les rendre promouvables !

MÉTHODOLOGIE :

Atelier Présentiel , Coaching one-to-one ; coaching de groupe ; outils et guides pratiques parcours mis à disposition





RÉSULTATS OBTENUS

Amélioration de la capacité de présentation ; amélioration des indicateurs de performance ; élargissement des champs de responsabilité pour deux participantes; promotion obtenue pour une participante aux programmes ; niveau d'engagement augmenté de 70% en moyenne !

BUDGET

+ 6.000.000 FCFA

PROGRAMME THE FIRST 100 DAYS / MES 100 PREMIERS JOURS

Programme d'accompagnement des cadres managers et dirigeants nouvellement recrutés ou promus afin qu'ils tracent efficacement le plan de prise en main efficace de leur poste et délivrer des résultats significatifs et rassurants dès les 100 premiers jours

Cible : Cadres managers ou dirigeants nouvellement recrutés ou promus

Avantages: 5 à 12 modules de formation selon le cas + 12 séances de coaching one-to-one + 6 à 12 sessions de mentoring suivant le cas

Les objectifs du programme

- 1 Aider le bénéficiaire à préparer sa prise de fonction
- 2 Aider le bénéficiaire à comprendre et s'appropriier le contexte et les enjeux
- 3 Aider le bénéficiaire à trouver les bons alliés et leviers de réussite
- 4 Elaborer un plan de quick wins pour rassurer ses responsables
- 5 Elaborer un plan de coaching et de croissance pour des résultats durables

MODULES DE FORMATION CHEFS DE SERVICE / DE DÉPARTEMENT

- 1 Réussir sa prise de fonction & Piloter le changement
- 2 Posture Managériale & Maturité Managériale
- 3 Management Profitable des relations et efficacité relationnelle
- 4 Orchestration de la performance et animation d'équipe
- 5 Des modules spécifiques au poste et au domaine technique peuvent être déroulés pour améliorer la montée en compétence technique et la prise en main du poste

MODULES DE FORMATION DIRECTEURS, DG ET DGA

- 1 Planification, Structuration & Optimisation du cadre stratégique et organisationnel
- 2 Stratégies d'optimisation de la performance et de la réalisation des objectifs stratégiques
- 3 Leadership, Choix complexes et méthodes de traversée de la vallée de la mort
- 4 Leadership, Optimisation d'équipe et mobilisation des ressources humaines
- 5 Des modules spécifiques au poste et au domaine technique peuvent être déroulés pour améliorer la montée en compétence technique et la prise en main du poste & possibilité d'inscription au EXECUTIVE LEADERSHIP / THE NEXT CEO



NOTRE MÉTHODOLOGIE

Notre objectif est d'aider véritablement vos promus ou recrutés qui doivent prendre des postes de responsabilité à ne surtout pas tâtonner ni se casser la figure lorsqu'il faut s'intégrer et s'adapter rapidement pour produire du résultat.

-  Utiliser les questions pour évaluer le contexte et le contexte du recrutement ou de la promotion
-  Evaluer le bénéficiaire promu ou recruté pour voir son niveau par rapport aux enjeux et aux exigences du poste
-  Elaborer une méthodologie et un plan de compréhension du contexte et accompagner dans le déroulement
-  Utiliser la formation systématique et le coaching pour renforcer les capacités, assurer l'adaptation
-  Faire un aller-retour entre le promu / recruté et ses dirigeants pour opérer les ajustements requis pour son intégration et la réalisation des objectifs attendus



« J'étais encore en pleine réorientation professionnelle il y a environ trois ans quand j'ai rencontré Hermann CAKPO pour lui faire part de mon désir ardent d'accéder à un poste de top management. Il m'a reçu et nous avons discuté pendant plus de 3 h. Après analyse de mon parcours et au regard de mon expérience, il m'a dit exactement ce qu'il fallait faire. Moins de deux (2) ans plus tard, je suis devenu Directeur Général Adjoint. Il fait partie des rares personnes à savoir vous dire quelle stratégie adopter pour franchir des caps dans votre vie et dans votre carrière »

Alfred KPÉMAVO, DGA Sunu Assurances Bénin

EXEMPLE D'INTERVENTION



NSIA ASSURANCES MALI

CIBLE :

CODIR, MANAGERS DE PROXIMITE, MANAGERS COMMERCIAUX & EQUIPES COMMERCIALES

DURÉE DU PROGRAMME : 12 mois (en cours)

CONTEXTE :

Après le report de la fusion entre NSIA MALI et SANLAM MALI, un nouveau Directeur Général, un nouveau directeur central en charge du commercial ont été nommé pour assurer la continuité et la relance de l'activité. H&C a été sollicité pour les accompagner dans la prise en main du poste et des enjeux. Bien que le DG nommé soit de profil purement financier, il fallait l'accompagner à relever le défi avec élargissement du programme des 100 premiers jours à un programme de transformation d'entreprise.





MÉTHODOLOGIE

Analyse diagnostique du cadre stratégique et des forces en jeux, accompagnement et coaching de la direction générale dans l'optimisation du cadre et des orientations stratégiques, réorientation et optimisation du plan de relance, recrutement, formation et optimisation des équipes commerciales, coaching one-to-one

RÉSULTATS OBTENUS

Densification de l'activité commerciale et du deal-pipe de plus de 300%, amélioration de la rentabilité technique, changement de présentation, de présence et d'impacts visuels, félicitations reçues du conseil d'administration en moins de 4 mois

BUDGET

+ 43 millions

CE QUE DISENT NOS CLIENTS SUR NOS PROGRAMMES



On est trop seul dans cette fonction et l'accompagnement de H&C m'a permis d'avoir plus d'aisance

Samaké VAKARAMOKO
PDG Sconnas, Côte d'Ivoire



H&C accompagne nos équipes dans plus de 9 pays et avec de la croissance claire et visible. Avec H&C, je peux dire qu'ils ont ce qu'il faut aux dirigeants et aux managers pour se refaire leurs idées et faire performer leurs entreprises

Dominique EHILÉ DIAGOU,
DGA Groupe NSIA, Pôles
Assurances, 21 filiales



H&C vous challenge à travers leurs Masters class, leurs Workshop et leurs contenus pour à chaque fois vous remettre en cause et relever le défi managérial. Il est impossible de rester la même personne à leur contact

Kasim M. YAYA,
Ex-DGA BGFI Bank Bénin



Je suis architecte et la contextualisation est l'un des facteurs clés de réussite dans mon métier. Il fallait que les contenus de MBA soient contextualisés aux réalités africaines pour nous les dirigeants. Et ça, H&C est le seul cabinet que je connais et qui le réussit parfaitement.

DONTOU DÉROU,
Architecte & Promoteur
WellCity Togo



Que ce soit au moment où j'étais DGA et lorsque j'ai été promu DG, l'accompagnement de H&C a été d'une valeur ajoutée exceptionnelle. Que ce soit en prise de parole en public et optimisation du cadre stratégique pendant les périodes difficiles, j'ai pu compter sur leur assistance.

Dramane COULIBALY,
Ancien DG LONACI



H&C a l'approche et les outils pour aider les dirigeants d'entreprise à devenir résilients. Ce n'est pas toujours évident d'aller s'asseoir 5 jours pour se faire former en tant que dirigeant d'entreprise, mais lorsque vous arrivez chez eux, vous vous demandez pourquoi vous ne les avez pas connus plus tôt. Avec leurs formations et leur Coaching, la traversée de la vallée de la mort est possible quels que soient les défis.

Amza TAHIROU PCA,
PROXIFINA NIGER SA

CONTACTEZ-NOUS

Demandez un CALL ou une DÉMO et nos équipes seront heureuses de se mettre à votre disposition.

Tél : +221 78 471 22 22 / +221 771 159 311 Tél : contact@hcexecutive.net ou

visitez : www.hcexecutive.net