TRAVAILLEZ COMME INDEPENDANT EN MODE MISSION

AVEC LA CONTRIBUTION DE 30 EXPERTS

Tirez profit de la Nouvelle Economie

PAR DANIEL PARDO

allo MISSION

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

L'ubérisation de l'économie est une réalité pleine d'opportunités. Que vous soyez un sénior à la recherche de nouveaux défis et/ou expert désireux de proposer vos services en indépendant, ce livre vous guidera pas à pas pour vous lancer comme «manager de transition» ou, plus généralement, comme «contracteur».
Être «contracteur», c'est travailler en mode mission de longue durée dans les entreprises, en restant indépendant. C'est une manière pragmatique et efficace de profiter des tendances du marché de l'emploi et des nouveaux besoins des entreprises. Et c'est surtout l'occasion de créer votre propre activité. Ce manuel pratique, concret, nourri de l'expérience d'une trentaine d'experts, vous propose de:

- découvrir l'environnement global dans lequel s'inscrit ce mode de travail,
- savoir si ce mode de travail vous correspond,
- faciliter votre recherche de missions,
- retrouver efficacement une activité en vous recentrant sur votre expertise,
- accompagner votre transition de salarié à manger de transition ou à consultant indépendant,
- choisir le statut qui vous convient le mieux,
- démarrer votre activité dans les meilleures conditions,
- partager des retours d'expérience.

A PROPOS DE L'AUTEUR

DANIEL PARDO

Daniel Pardo a 39 ans et cumule une expérience de plus de 15 ans en gestion en France et à l'international où il a optimisé des structures de 20M€ à plusieurs milliards d'euros. Dans ce cadre, il a managé en direct des équipes allant jusqu'à 30 personnes.

Depuis 2011 anticipant l'évolution du marché du travail il avait déjà créé une société qui lui permettait d'intervenir comme manager de transition dans les plus grands Groupes.

Daniel Pardo est le fondateur et Dirigeant de la société de portage salarial Flexi-Entrepreneur. Il accompagne quotidiennement des managers de transition et des experts à déployer leur activité d'indépendant avec plus de simplicité. Les formes de travail en mode mission sont une véritable opportunité et c'est ce qui l'a motivé à publier cet ouvrage.

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

L'Auteur

Daniel PARDO est le fondateur et Dirigeant de la société de portage salarial Flexi-Entrepreneur. Il accompagne quotidiennement des managers de transition et des experts à déployer leur activité d'indépendant avec plus de simplicité.

Les formes de travail en mode mission sont une véritable opportunité et c'est ce qui l'a motivé à publier cet ouvrage.

Remerciements

Si vous pouvez lire cet ouvrage, c'est grâce à la contribution et au soutien de managers de transition, de *contracteurs*, de consultants, de dirigeants et d'experts. Leurs conseils, remarques et apports pour cet ouvrage ont une valeur inestimable. Un Grand Merci pour votre aide et pour votre esprit de partage.

Alain Bosetti - Président du Salon SME et co-auteur du livre *Je réussis grâce à mon réseau* (Dunod)

Alexandre Lecherf – Directeur Associé du cabinet IMT Partners

Aymeric de Jenlis – Directeur Associé du cabinet IMT Partners

Bernard Granier – Manager de Transition en sureté des biens et des personnes

Bertrand Riedinger – Vice-Président du SNMT

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

Carole Valenza – Directeur Ressources Humaines, spécialisée en management de transition

Catherine Mongénie – Directeur de ressources humaines et Présidente de l'ANDRH des Hauts de Seine

Christophe Etienne – Président du Réseau Oudinot et Directeur des Opérations France du Laboratoire Galderma

Dominique Leymarie – Président du Réseau Daubigny

Eric Beaudouin – Président de Oasys Consultants

Eric Lamarque – Directeur financier de transition

Gaël Guays – Directeur Achats de Transition

Géraldine Hurez – Coordinatrice de projet

Gwen Chapman – Directeur Financier de Transition

Hanna Vaaranen – Directeur de Ressources Humaines

Hervé Allaire – Directeur Général de Transition

Isabelle Hiaux – Directeur Achats de Transition

Jacques van Robais – Directeur Associé du cabinet IMT Partners

Jérôme Hoarau – coach et consultant, co-auteur de *Le Réflexe Soft Skills* (Dunod)

Laurence Frenkiel – Directeur de Ressources Humaines et spécialiste du Management de Transition

Laurent Péchinot – Directeur Actuariat Manager de Transition

Mahdi Ben Ghorbel – Intégrateur systèmes 4G/LTE

Marc-William Attié – Directeur National BNI France et Belgique francophone

Marie Koehler de Montblanc – Avocat, Directeur Associé du Cabinet FIDAL

Marie-Pierre Huré – Secrétaire Générale du MEDEF Hauts-de-Seine

Michèle Le Donge – Consultante création d'entreprise Right Management

Olivier Sarezinski – Co-Fondateur de OptimRezo

Patricia Blanche-Rotermund – Avocat, Directeur Associé du Cabinet FIDAL. Un merci tout particulier pour votre accompagnement sur les aspects juridiques et sociaux.

Philippe Kersebet – Intérim management en Contrôle de Gestion

Pierre Valiergue – Directeur opérationnel assurances

Rémi Guittet – Conseiller chez V. International

Samuel Tual – Président du Groupe Actual, Président du Medef Mayenne et auteur de *Le Travail pour Tous !* (Alisio)

Thierry Debut – Urbaniste Systèmes d'Information

Thierry Mosbah – Directeur de Ressources Humaines de Transition

Wilfrid Pliya – Directeur Administratif et Financier de Transition

Un grand merci aux salariés et partenaires de Flexi-Entrepreneur et à toutes les personnes qui ont facilité la rédaction de cet ouvrage.

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

Sommaire

L'Auteur 5

Remerciements 5

Sommaire 9

Préambule 11

INTRODUCTION GENERALE 13

Saisir le moment présent 13

CHAPITRE 1 : Naviguer en indépendant dans la nouvelle économie 23

1. Qui sont les *contracteurs* ? 23
2. Les tendances actuelles de l'économie favorisent les indépendants 35
3. Des conséquences importantes sur l'organisation des entreprises 42
4. Suis-je fait pour devenir contracteur ? 47

CHAPITRE 2 : Trouvez vos missions 55

1. Les premiers éléments avant de vous lancer 55
2. Posez vos conditions financières 67
3. Consolidez votre image au début de votre activité 77
4. Prospectez en direct 92
5. Prospectez les cabinets 100
6. Cultivez votre réseau professionnel 109
7. Gérez votre premier rendez-vous commercial ? 123

CHAPITRE 3 : La dimension administrative 151

1. Quels sont les différents statuts possibles ? 151
2. Les étapes administratives pour se lancer 184
3. Le contrat de prestation de services ? 231

CHAPITRE 4 : En mission 243

1. Le premier mois décisif de la mission 243
2. Quelques bonnes pratiques pour bien s'intégrer en entreprise 264

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

3. Comment faire face aux freins et difficultés ?..... 279
4. Conclure la mission..... 286

CHAPITRE 5 : Entreprises, comment intégrer les consultants externes et sécuriser vos relations 299
1. Les préalables d'une collaboration réussie 300
2. Les ingrédients d'une collaboration en mode mission réussie 338

CONCLUSION GENERALE 355
Savoir saisir les opportunités 355
Un nouveau mode de travail 356

Bibliographie 357
Ouvrages 357
Ressources internet..... 358

ANNEXES 359
Annexe 2.1 - Contacter via les groups Linkedin 360
Annexe 2.2 - La liste des cabinets de management de transition 363
Annexe 2.3 - La liste des cabinets de conseils et des ESN 365
Annexe 2.4 – Proposition de collaboration.....367
Annexe 3.1 – Les étapes de création d'une entreprise 372
Annexe 4.1 – Préparation d'intervention.....373
Annexe 4.2 – Rapport d'étonnement.....378
Annexe 4.3 – Trame de fin de mission..... 383
Annexe 5.1 – Préparation d'intervention..... 386

Table des matières 391

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

Préambule

« Votre travail remplit une grande partie de votre vie, et la seule manière d'être pleinement satisfait est de faire ce que vous pensez être un super travail. Et la seule façon de faire un super travail c'est d'aimer ce que vous faites. Si vous ne l'avez pas encore trouvé, continuez de le chercher. Ne vous résignez pas. Et comme pour toutes les choses qui vous tiennent à cœur, vous saurez lorsque vous l'aurez trouvé. »
- Steve Jobs

Le travail *en mode mission longue* est une approche nouvelle et complémentaire aux autres modes d'intervention traditionnels en entreprise. En effet, ce mode de travail ouvre de nouvelles perspectives pour proposer son expertise à une société. Au-delà des opportunités professionnelles supplémentaires, travailler *en mode mission longue* est un style de vie à part entière. D'où la montée croissante du nombre de consultants indépendants en France et ailleurs. Mais de quoi s'agit-il précisément ? Comment se lancer en *contracteur* ou manager de transition ? Quelles sont les bonnes pratiques à mettre en place pour gérer ses missions ?

L'objectif de cet ouvrage est de vous apporter des éléments de réponses à ces questions à travers des méthodes et des conseils de consultants indépendants en mission longue en entreprise. Vous serez ainsi guidé pas à pas depuis le choix de votre statut juridique, jusqu'à la conclusion de votre mission en passant par des conseils pratiques pour décrocher votre premier contrat.

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

L'approche de ce livre est empirique : vous découvrirez des astuces et des techniques utilisées sur le terrain par d'autres experts. Certains éléments peuvent par conséquent vous sembler naturels, d'autres parfois surprenants. L'objectif est donc de vous donner un panel d'options dans lequel vous pourrez tester et sélectionner ce qui correspond le mieux à votre situation et à vos aspirations.

Bonne lecture à vous !

Daniel PARDO

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

INTRODUCTION GENERALE

Les opportunités de la Nouvelle Economie

Saisir le moment présent

« Le pessimiste voit la difficulté dans l'opportunité.
L'optimiste voit l'opportunité dans la difficulté »
- Winston Churchill.

L'avenir regorge d'opportunités. Si notre système économique connaît aujourd'hui d'importants bouleversements, et sort avec peine de la crise financière de 2008, de nouveaux horizons s'ouvrent en même temps. Nous le savons, l'économie est faite de cycles et est rythmée par des moments de crise. Or, c'est bien souvent dans les crises que les grandes innovations naissent. Voici quelques exemples illustrant une tendance bien réelle et soulignant la corrélation entre les périodes de crises et la vivacité de l'innovation[1].

- De nombreux chercheurs ont mis ce phénomène en évidence, aux Etats-Unis notamment, dès la fin du XVIIIème siècle[2].

---

[1] Alfred Kleinknecht, *Determinants of Innovation*, Palgrave, 1996

[2] Par exemple, Joel Mokyr, dans http://www.econtalk.org/archives/2013/11/joel_mokyr_on_g.html, ou Sally H. Clarke, Naomi R. Lamoreaux et Steven W. Usselman dans *The Challenge of Remaining Innovative*, Stanford University Press, 2009

 PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

- Au XIXème siècle la révolution industrielle connaît plusieurs crises, souvent suivies d'innovations majeurs : des énergies nouvelles (pétrole et électricité), de nouveaux moyens de transport (rail surtout, puis automobile dans un second temps), des modes de consommation alternatifs (grands magasins).
- Les années 30, pourtant marquées d'une des pires crises de l'histoire, représentent la décennie la plus remplie d'innovations du XXème siècle, particulièrement dans les télécommunications : radar, radio FM, perfectionnement des premiers prototypes de téléviseurs, mais aussi photocopieuse, stylo à bille et papier scotch !
- De nos jours, c'est le numérique, et plus particulièrement ses nouvelles applications (nouveaux modes de mise en relation, importances des données et métadonnées ou Big Data), qui mènent la course à l'innovation.

De nombreuses innovations voient le jour pour faire face aux problèmes actuels.

- Les océans surexploités, par le commerce mondial, sont soumis à une pollution importante. Pour faire face à ce défi, The Ocean Cleanup, lancé par un jeune entrepreneur, vise à nettoyer nos océans pollués.
- L'inégalité d'accès aux comptes bancaires dans les différents pays du monde a été contournée par Muhammad Yunus, inventeur du micro-crédit.
- Les dérives du piratage musical ont donné lieu à l'invention de iTunes, qui conserve les avantages de la dématérialisation tout en permettant de continuer à rémunérer les artistes.

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

- C'est pour pallier les imperfections des systèmes de transport, et à l'engorgement des routes, que Frédéric Mazzella a eu l'idée de fonder BlaBlacar.

De nos jours, malgré les nombreuses innovations que nous connaissons, notre rapport au travail en particulier change profondément. Les modes de collaboration évoluent, favorisent la flexibilité, le changement et l'agilité au sein des organisations. Le travail indépendant ne cesse de croître, et il n'y a jamais eu autant d'entrepreneurs en France qu'aujourd'hui : plus de 500,000 créations d'entreprises par an, et pas seulement de micro-entreprises[1] ! L'envie d'indépendance attire un nombre croissant de nouvelles vocations. Nous assistons à un véritable engouement pour l'indépendance et l'entrepreneuriat[2].

Pour autant, ce livre ne tient pas à en faire le Graal de l'économie globalisée de demain. Le salariat constitue, dans la plupart des cas, la forme traditionnelle du travail, et cela convient parfaitement à un grand nombre de personnes. Les salariés jouissent d'importantes garanties, en particulier en termes de protection sociale, de stabilité et de sécurité. Et même si certaines voix prédisent la fin prochaine du salariat, elle n'est en fait ni souhaitable ni réaliste, car être salarié est plus qu'un mode de travail, c'est un choix de vie.

---

[1] Chiffres de l'INSEE.

[2] 37% des Français se déclarent désireux de lancer leur entreprise un jour. Enquête de l'Union des Autoentrepreneurs.

 PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

Un choix de vie que beaucoup d'experts ont fait dans leur vie professionnelle. Une carrière classique peut en effet se dérouler au sein d'une seule entreprise voire deux ou même trois. Mais il arrive que, par choix ou par accident, un expert veuille réinventer son mode de travail, et se tourner vers l'indépendance. Avec un sérieux bagage d'expérience et de compétences, comme manager (DG, DRH, DAF, DSI...), mais aussi comme expert qualifié (développeur web, spécialiste en communication, architecte IT, directeur artistique, etc.), l'indépendance est envisageable.

En France, c'est une voie pratiquée depuis 20 ans par les managers de transition et par des consultants intervenant dans des SSII (les Sociétés de Services et d'Ingénierie en Informatique) ou des ESN (Entreprises de Services du Numérique). Mais elle peut être empruntée par n'importe quel autre professionnel.

C'est pourquoi ce livre existe. Afin d'accompagner au mieux les tendances nouvelles voyant le jour sur le marché du travail, et de répondre à l'envie d'un nombre croissant de personnes désirant innover, se lancer et créer sur mesure leur activité, ce livre a été pensé comme un manuel. Il a vocation d'informer, d'éclairer et de guider les actuels ou futurs experts quelques soient leurs domaines (informatique, finance, ressources humaines...) désirant exercer leur profession de manière indépendante auprès d'entreprises clientes. Car si franchir un tel pas est susceptible de vous mener à la création d'entreprise, il peut aussi vous mener à un grand nombre d'autres statuts, voire même à retrouver un contrat de travail salarié classique !

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

Travailler *en mode mission* : l'innovation d'aujourd'hui

Vous êtes de plus en plus nombreux à intervenir sur des durées significatives dans les entreprises sans forcément avoir un contrat de travail salarié. Nous pouvons appeler ce mode d'intervention : *travailler en indépendant en mode mission*, ou encore *être contracteur*. En effet, aujourd'hui il n'existe pas de mot en français pour qualifier ce groupe d'intervenants extérieurs indépendants qui assurent des missions de longue durée en entreprise. Ce sont des experts à qui l'on confie des projets. En ancien et en moyen français, nous trouvons le terme de *"constracteur"*, au sens de "celui qui conclut un contrat"[1]. Pourquoi ne pas s'en saisir à nouveau ? Le *contracteur* est donc l'indépendant qui travaille *en mode mission de longue durée*.

Ce mode de travail a toujours existé, mais son développement s'accélère, et revêt, depuis quelques années, de nouvelles formes, en particulier avec la montée du management de transition. Les managers de transition sont des *contracteurs*. Ils interviennent, généralement, pour une durée de 3 à 18 mois dans les entreprises les engageant, pour y mener à bien une mission précise. Mais d'autres experts ont des problématiques similaires à celles des managers de transition et peuvent intervenir comme *contracteurs*. Par exemple, les métiers de :

- l'informatique, intégrateurs, développeurs,
- du marketing ou de la communication,
- artistiques, designers,
- de la qualité de la sécurité et de l'environnement,
- de la sureté des biens et des personnes.

[1] *Dictionnaire du Moyen Français*, http://www.atilf.fr/dmf/

 PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

Le *mode mission* : pourquoi et pour qui ?

Devenir *contracteur* permet avant tout de gagner en indépendance et en flexibilité. Un *contracteur* prospecte ses clients potentiels, crée une relation de confiance avec eux, fixe les termes de son intervention, agit dans la durée fixée, et change de mission lorsque la précédente est achevée. La vie d'un *contracteur* est faite d'engagement, de responsabilités et d'aventures. Dans l'exercice de ses fonctions, il est affecté à une mission précise, avec des responsabilités généralement élevées, voire très élevées. Dans les temps d'intermission, il fait le bilan et se projette dans l'avenir, entretient son réseau et travaille sur ses acquis, ou tout simplement jouit pleinement de son temps libre.

Pour se lancer dans ce mode de travail, les qualités essentielles sont donc l'enthousiasme, l'envie, des compétences professionnelles solides et du courage. La réorientation professionnelle peut être une étape difficile lorsqu'elle est subie, après un licenciement par exemple. Mais elle peut surtout être l'occasion de se remettre en question et de faire des choix.

Pour vous accompagner dans ce cheminement, ce livre vise à donner un panorama exhaustif de l'environnement de travail qui attend le consultant indépendant *en mode mission longue*, le *contracteur*, et à le guider dans les étapes successives de son lancement, de la préparation au changement jusqu'à l'exécution de la mission. Vous y trouverez donc les clefs permettant de :

- comprendre le cadre dans lequel ce nouveau mode de travail s'inscrit,
- savoir si ce mode de travail est fait pour vous,
- travailler en mode projet/mission avec des entreprises,

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

- retrouver une activité en vous appuyant sur votre expertise,
- effectuer votre transition de salarié à consultant indépendant,
- connaître les statuts juridiques qui s'offrent à vous,
- mettre en œuvre les meilleures pratiques pour se lancer, trouver et réaliser vos missions,
- facturer vos prestations à des entreprises,
- considérer les problématiques de l'entreprise cliente.

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

Table des matières

L'Auteur **5**

Remerciements **5**

Sommaire **9**

Préambule **11**

INTRODUCTION GENERALE **13**

Saisir le moment présent **13**

Travailler *en mode mission* : l'innovation d'aujourd'hui 17

CHAPITRE 1 : Naviguer en indépendant dans la nouvelle économie **23**

1. Qui sont les *contracteurs* ? **23**

1.1. Les termes liés au consultant externe 23

1.2. Exemples de situation 27

1.3. Le cas des missions de courte durée 30

1.4. Quels sont les prérequis pour travailler en mode mission de longue durée ? 33

2. Les tendances actuelles de l'économie favorisent les indépendants **35**

2.1. Une économie en transformation : l'ubérisation du travail 36

2.2. L'externalisation : une tendance de fond 39

2.3. La tendance vers l'indépendance 40

3. Des conséquences importantes sur l'organisation des entreprises **42**

3.1. Qu'est-ce qu'une entreprise agile ? 43

3.2. Rôles et responsabilités des fonctions internes de l'entreprise 45

4. Suis-je fait pour devenir contracteur ? **47**

4.1. Un mode de travail stimulant 47

4.2. Avec les avantages des entrepreneurs sans les inconvénients 49

4.3. Ce mode de travail est-il fait pour vous ? 50

CHAPITRE 2 : Trouvez vos missions **55**

1. Les premiers éléments avant de vous lancer **55**

1.1. Le rythme des missions et des intermissions 56

 PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

1.2. Créez un environnement propice à votre changement de carrier 60
2. Posez vos conditions financières 67
2.1. De salaire à prestation de services 67
2.2. Le Taux Journalier Moyen (TJM) 68
2.3. Exemple de calcul du TJM 72
2.4. Facturer un forfait mensuel ? 75
2.5. Les honoraires de la première mission 76
3. Consolidez votre image au début de votre activité 77
3.1. Préparez un CV professionnel 77
3.2. Soignez votre image et votre marque personnelle 80
3.3. Faites-vous recommander 90
4. Prospectez en direct 92
4.1. Postulez à des offres d'emploi ! 92
4.2. Démarchez directement les entreprises 95
4.3. Les réseaux sociaux professionnels 97
5. Prospectez les cabinets 100
5.1. La valeur ajoutée de passer par un cabinet spécialisé 101
5.2. Comment rencontrer ces sociétés ? 107
6. Cultivez votre réseau professionnel 109
6.1. L'importance du réseau 109
6.2. Maintenez le lien relationnel 112
6.3. Rejoignez des réseaux 114
7. Gérez votre premier rendez-vous commercial ? 123
7.1. La première prise de contact 123
7.2. Connaissez et utilisez l'argumentaire des avantages pour une entreprise 127
7.3. Astuces pour le jour J 128
7.4. La négociation de vos honoraires 138
7.5. Concluez le premier rendez-vous 142
7.6. La proposition de collaboration 144
7.7. Donnez une suite au premier rendez-vous 145
7.8. Le statut d'indépendant comme force pour négocier 146

CHAPITRE 3 : La dimension administrative 151
1. Quels sont les différents statuts possibles ? 151
1.1. Quels statuts existent pour le consultant en mission longue ? 152
1.2. Comparaisons du potentiel de gains 155
1.3. Comparaisons des protections 160
1.4. Comparaisons des aides financières de Pôle Emploi 168
1.5. Comparaisons générales 177
1.6. Comparaisons des tâches administratives 180

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

2. Les étapes administratives pour se lancer.....184
2.1. Créer sa propre société 184
2.2. Le portage salarial.....203
2.3. Les autres formes d'intervention possibles 221
3. Le contrat de prestation de services ? 231
3.1. Les articles essentiels.....232
3.2. Attention à certaines conditions 238

CHAPITRE 4 : En mission..... 243
1. Le premier mois décisif de la mission 243
1.1. Anticipez et préparez le début de la mission 245
1.2. Cadrez la mission.....248
1.3. Les outils du consultant en mission.....249
1.4. Comprenez bien votre nouvel environnement de travail.....255
1.5. Faites un rapport d'étonnement à 30 jours 261
2. Quelques bonnes pratiques pour bien s'intégrer en entreprise... 264
2.1. Cultivez votre intelligence interpersonnelle.....265
2.2. Communiquez, communiquez, communiquez.....269
2.3. Cultivez une bonne confiance en vous 273
3. Comment faire face aux freins et difficultés ? 279
3.1. Soyez un « problem solver » 279
3.2. Cultivez des relations humaines saines 283
4. Conclure la mission 286
4.1. Délivrez la mission et préparez la passation..... 287
4.2. L'entreprise veut aller plus loin, et vous ? 290
4.3. Arrêter avant la fin de la mission.....293

CHAPITRE 5 : Entreprises, comment intégrer les consultants externes et sécuriser vos relations..... 299
1. Les préalables d'une collaboration réussie 300
1.1. Définir les rôles et les responsabilités entre les fonctions.....300
1.2. Le SWOT des différents modes d'intervention pour une entreprise cliente.....304
1.3. Contractualiser : points à vérifier.....326
1.4. Contractualiser : bâtir une relation gagnant / gagnant ... 335
2. Les ingrédients d'une collaboration en mode mission réussie 338
2.1. Préparez l'arrivée du consultant externe 338
2.2. Le rapport d'étonnement du consultant.....343
2.3. Planifiez des points réguliers 345
2.4. Se séparer avant le terme initial de la mission 347
2.5. La mission est accomplie.....352

CONCLUSION GENERALE..... 355

 PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

Savoir saisir les opportunités **355**
Un nouveau mode de travail **356**

Bibliographie **357**
Ouvrages **357**
Ressources internet **358**

ANNEXES **359**
Annexe 2.1 - Contacter via les groups Linkedin **360**
Annexe 2.2 - La liste des cabinets de management de transition **363**
Annexe 2.3 - La liste des cabinets de conseils et des ESN **365**
Annexe 2.4 – Proposition de collaboration **367**
COMPTE-RENDU V.01 368
Annexe 3.1 – Les étapes de création d'une entreprise **372**
Annexe 4.1 – Préparation d'intervention **373**
PRISE DE FONCTION V.01 374
Annexe 4.2 – Rapport d'étonnement **378**
COMPTE-RENDU V.01 379
Annexe 4.3 – Trame de fin de mission **383**
CONCLUSION DE LA MISSION V.01 384
Annexe 5.1 – Préparation d'intervention **386**
DOCUMENT D'ACCUEIL V.01 387

Table des matières **391**

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR

© Allo Mission, Paris, 2017
www.allomission.com
Une Marque de Transifi Management
56 rue Davy 75017 Paris
Tous droits réservés.
Crédit photo couverture : Philippe Du Pont

ISBN : 978-2955987308

Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L.122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'article L. 122-4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

PROTEGE PAR DROIT D'AUTEUR