

Corpus commun de connaissances fondamentales EXPERTsuisse CMC (Body of Knowledge)

EXPERTsuisse définit ci-après le Corpus commun de connaissances fondamentales pour les conseillers d'entreprises. Cela comprend le Summary Common Body of Knowledge de l'ICMCI (A3.1.) ainsi que le Competence Framework de l'ICMCI (A3.3.).

Structure

- Connaissances générales de l'économie d'entreprise et de l'économie politique
- Savoir-faire général du conseiller; compétences fondamentales du conseiller
- Connaissances approfondies dans son domaine de spécialisation (fonction ou secteur)
- Connaissances générales sur l'évolution de la profession et sur les principes éthiques et les sanctions

1. Connaissances générales de l'économie d'entreprise et de l'économie politique

Connaissances générales de l'économie d'entreprise

- 1.1 Objectifs de l'entreprise
Planification stratégique; développement stratégique, développement organisationnel, systèmes d'objectifs, conflits d'objectifs, connaissances de base du droit des sociétés, business plans
- 1.2 Gestion d'entreprise
Fonction du management, gestion et développement du personnel, systèmes et techniques, gestion de la qualité, gestion de l'environnement, gestion de la protection des données
- 1.3 Processus de performance de l'entreprise
Marketing/planification des ventes, planification de la production, planification de la mise à disposition, gestion de l'information, gestion de la distribution et de la logistique
- 1.4 Finances
Planification financière de l'entreprise, instruments de financement, comptabilité au sein de l'entreprise, contrôle de gestion / comptabilité analytique, principes de base de l'établissement du bilan

Connaissances générales de l'économie politique

- 1.5 Implication politique
La compréhension par le conseiller de l'implication du client dans l'environnement politique est d'une grande importance pour donner des conseils judicieux et réalisables.
- 1.6 Implication économique
Facteurs macroéconomiques, facteurs microéconomiques, potentiels de marché, allocation des ressources
- 1.7 Implication sociale
Culture nationale, culture organisationnelle, éthique économique, relations interpersonnelles
- 1.8 Implication technologique
Perception des changements technologiques; besoins, nécessités et opportunités; infrastructure, communication
- 1.9. Implication juridique
Le conseiller doit pouvoir intégrer dans sa mission de conseil le cadre juridique dans lequel les entreprises clientes opèrent.
- 1.10. Protection de l'environnement
Les clients et les conseillers sont tenus d'adopter un comportement respectueux de l'environnement. Le conseiller doit être conscient des règles de base de la protection de l'environnement afin d'éviter les propositions susceptibles de causer des dommages à l'environnement.

2. Savoir-faire général / compétences fondamentales du conseiller

- 2.1 Processus de conseil / relation conseiller-client; négociation et conclusion de contrats, y compris la norme EN 16114, suivi des contrats déjà conclus resp. entretien des contacts avec les clients existants
- 2.2 Droit du conseil en entreprise
- 2.3 Gestion des entreprises de conseil
- 2.4 Techniques de conseil
Gestion de projet, techniques d'animation, communication, comportement en entretien, interviews, etc., techniques de présentation, techniques de constitution d'équipes, techniques de créativité, techniques de prospection
- 2.5 Méthodes de conseil/Méthodes de résolution de problèmes *)
Méthodes de gestion du changement, business reengineering, gestion des conflits, analyse coût/valeur totale, benchmarking
*) Le conseiller n'a pas besoin de maîtriser les méthodes, mais il doit être en mesure d'expliquer en quoi elles consistent. Il est important que la formation continue soit obligatoire et vérifiable, dans le sens d'un «apprentissage tout au long de la vie», face à un environnement du conseiller et de son client en constante évolution grâce à la technologie moderne.
- 2.6 Compétences sociales
Le conseiller a la capacité de penser et d'agir de manière responsable dans des contextes sociaux et sociétaux. Cela inclut par exemple la gestion des contradictions, la gestion des conflits, l'analyse et le contrôle des processus de groupe.

3. Connaissances approfondies dans son domaine de spécialisation (fonction et/ou secteur)

C'est ici que se situe le point le plus important de l'évaluation globale du savoir-faire du conseiller. On peut toutefois discuter de la question de savoir si cela fait partie ou non du «Uniform» Body of Knowledge. Le métier de conseiller d'entreprises étant si vaste, il n'est pas possible d'indiquer ici le savoir-faire minimum requis pour chaque domaine de spécialisation.

Procédure à suivre: le conseiller expose ses domaines de spécialisation. Sur la base de 3 descriptions de projets et de 2 entretiens professionnels, nous évaluons si le conseiller est à la pointe des «progrès techniques et scientifiques» dans ses domaines de spécialisation. C'est pour cette raison que les deux entretiens doivent être menés par des conseillers qui maîtrisent également ce domaine de spécialisation.

4. Connaissances générales sur l'évolution de la profession et sur les principes éthiques et les sanctions

- 4.1 Développement de la profession, au niveau national et international, et affiliation à l'association locale de conseil d'entreprises (c.-à-d. EXPERTsuisse)
- 4.2 Évolution du chiffre d'affaires et tendances du marché
- 4.3 Normes professionnelles des conseillers d'entreprises (Code of Conduct)
- 4.4 Délimitations par rapport aux professions apparentées (p. ex. experts-comptables/Public Accountants, avocats, conseillers fiscaux, prestations de services financiers, etc.)
- 4.5 Principes de la profession libérale et de la coopération professionnelle
- 4.6 Fonctionnement, tâches et sanctions possibles