

KEPLER, cabinet de conseil multi-spécialiste, élargit son offre de conseil avec une nouvelle practice « People ».

KEPLER, cabinet de conseil français, multi-spécialiste sur la performance End to End, élargit son offre et développe une nouvelle practice « People » pour aider ses clients et leurs équipes à réussir leur ambition et à pérenniser leurs transformations.

« L'entreprise évolue dans un cadre toujours plus complexe où s'entremêlent les enjeux économiques, environnementaux, sociétaux et sociaux, et dans lequel l'individu, la relation à l'autre et la performance dans le collectif occupent une place déterminante.

Chez KEPLER, nous repensons nos méthodes d'analyse et d'accompagnement sur ces actifs stratégiques de l'entreprise - au-delà du capital humain - pour aider nos clients à réussir leur Mission » explique Sébastien GRILLI, Directeur Associé chez KEPLER.

Cette nouvelle practice vient compléter les 5 expertises du cabinet déjà reconnues sur le marché : Supply Chain, Achats, Opérations, Innovation et Marketing & Sales.

La practice « People » renforce l'offre existante de KEPLER en intégrant les dimensions humaines et managériales, inhérentes à tout projet de changement, de transformation et d'innovation.

« Cette nouvelle expertise conforte le positionnement multi-spécialiste du cabinet sur les enjeux de performance pour apporter un accompagnement toujours plus transverse et d'actualité à nos clients, en activant des leviers orientés aussi bien « hard » que « soft skills ». Nous nous adressons à la fois aux directions des Ressources Humaines mais également aux directions opérationnelles et au management intermédiaire de nos clients. » complète Sébastien GRILLI.

L'offre People de KEPLER s'appuie sur 5 piliers :

1- Les acteurs RH

Comment trouver le bon équilibre entre les activités « d'exploitation » et les activités « d'exploration » des acteurs des RH

Aider les équipes RH à optimiser leurs processus et outils - activités d'exploitation - pour libérer du temps et leur permettre d'incarner leur rôle de leader des Ressources Humaines au bénéfice de la vision et des projets de transformation de l'organisation - activités d'exploration.

2- Les organisations

Comment faire émerger des organisations « vivantes » capables de s'adapter au changement permanent notamment sur les réponses aux enjeux de l'environnement de travail.

« Le besoin de prendre en compte la notion d'entreprise « étendue », d'associer les enjeux de l'environnement de travail est une demande très forte de nos clients », précise Stéphane TRÖGER, Directeur Associé chez KEPLER. *Nous nous attachons donc à répondre à ces besoins émergents ».*

- Concevoir des organisations et environnements de travail adaptables, en prise avec leur environnement et leurs enjeux (culture agile, modèles de gouvernance...)
- Redéfinir des espaces et des modes de travail autour des « usages » et des liens entre équipes.

3- Parcours et Expérience

Comment créer des itinéraires ajustés, attractifs et engageants pour les candidats et les collaborateurs.

Permettre aux organisations d'asseoir leur marque employeur et de développer l'expérience candidats et collaborateurs pour attirer, recruter, développer et fidéliser les talents.

4- Développement des compétences

Comment donner l'envie d'apprendre pour créer l'environnement favorable à la montée en compétences des collaborateurs .

Faire de la montée en compétences un levier de transformation et d'engagement pour l'entreprise : création d'une structure de formation interne, élaboration d'un plan de développement des compétences, conception et animation de formations.

5- Les dynamiques relationnelles

Comment activer le levier relationnel au service de la transformation managériale et de la performance

Créer le cadre, les repères, les codes et le langage commun, développer les logiques collaboratives pour faire de la multitude d'interactions qui animent l'entreprise, un levier d'engagement fort des collaborateurs au service de la performance.

« Capitaliser sur les 2 actifs stratégiques de l'entreprise que sont **l'individu et la relation**, constitue un élément essentiel de notre démarche » précise Sébastien Grilli, directeur associé chez KEPLER.

Nous menons des missions en synergie avec une ou plusieurs pratiques du cabinet. Nos équipes de consultants peuvent intervenir sur la transformation managériale d'une entreprise en lien avec sa nouvelle vision tout comme apporter l'expertise People du cabinet sur une mission de Lean Management en supply chain ».

Une dizaine de consultants, mobilisables sur ces enjeux, en France comme à l'international compose cette nouvelle practice.

A propos de KEPLER

KEPLER est un cabinet de conseil français, multi-spécialiste sur la performance End to End.

Le cabinet est organisé par marché avec une logique pluridisciplinaire pour répondre aux spécificités sectorielles.

Depuis plus de 15 ans, KEPLER revendique une approche unique d'accompagnement « End to End » (du besoin client à sa satisfaction) alliant vision stratégique et mise en œuvre opérationnelle. Il intervient sur 6 practices qui travaillent les unes avec les autres : Supply Chain, Achats, Opérations, Innovation, Marketing & Sales et People.

Fondé en 2007, le cabinet KEPLER compte aujourd'hui près de 90 collaborateurs répartis sur 4 bureaux (Paris, Chennai, Shanghai, Chicago), et un réseau de partenaires dans plus de 15 pays.

KEPLER intervient essentiellement dans les secteurs de l'industrie (automobile, ferroviaire, aéronautique, biens de consommation), de l'agroalimentaire, de l'énergie, de la santé, de la pharma-cosméto, du luxe et de la distribution.

Avec son approche terrain orientée sur les résultats, le cabinet KEPLER traite les problématiques de grandes entreprises françaises et anglo-saxonnes, mais aussi des sociétés de taille intermédiaire et des fonds d'investissements.

KEPLER est classé parmi les meilleurs cabinets de conseil dans le monde dans le Classement FORBES 2023, pour la 2ème année consécutive.

Site Internet : <https://kepler-consulting.com>

Contact presse :

KEPLER
32 Boulevard Haussmann,
75009 Paris
Tel : +33 (0)1 44 75 05 35
cecile.nadal@kepler-consulting.com