# Formation professionnelle, externaliser pour rentabiliser !

Apporter un œil neuf sur les pratiques, optimiser les outils, faire intervenir des profils qui n'existent pas dans l'entreprise... Sur le papier, l'externalisation de la formation a tout pour séduire les directions Ressources Humaines. Mais en pratique, encore faut-il faire appel au bon partenaire, celui qui comprendra vos problématiques RH et saura y répondre. Avec une capacité à intervenir sur toute la chaîne de la formation professionnelle, un large panel de compétences et une réactivité comme marque de fabrique, MC Conseil s'inscrit comme le parfait candidat. Explications.

Plus qu'un effet de mode, l'externalisation est un vrai choix stratégique en matière de Ressources Humaines. Si beaucoup ont déjà sauté le pas pour les activités de gestion de paie ou le recrutement, la formation professionnelle reste encore un pôle jalousement conservé par les grandes entreprises. Et pourtant ! Placer la formation de ses salariés entre des mains expertes permet à la fois de réduire les frais de gestion et de personnel. Cette idée trouve d'ailleurs un écho depuis quelques années dans les comités de direction : « depuis le milieu des années 2000, on demande aux DRH de réduire leurs coûts sans forcément réduire la masse salariale. On agit donc sur les outils, les processus ou l'organisation », explique Guillaume Piot. Cet associé de MC conseil, cadre dans le secteur des Ressources Humaines en a l'intime conviction : « la clé se trouve dans les services partagés et l'externalisation qui permet de transformer un achat de prestation en un investissement et non en dépense ». Même constat de la part de Pacôme de Tayrac, qui a fondé en 2004 MC Conseil : « depuis 2012, notre croissance s'accélère et notre effectif ne cesse de croître. Le marché de l'externalisation commence à prendre de l'ampleur. Cela vient des entreprises qui prennent conscience des atouts de cette solution et finissent par nous faire confiance ».

## Une vision à 360°

Avec à sa tête des collaborateurs souvent issus de grands groupes, cette structure s'est développée dans l'optique de proposer aux clients un accompagnement sur l'ensemble des aspects de la formation professionnelle. Pour cela les dirigeants ont fait un choix stratégique, celui de maîtriser l'intégralité de la chaîne de gestion de la formation. Les activités de l'entreprise ont donc été structurées autour de trois grands pôles : l'expertise RH pure, à savoir l'optimisation des processus de formation et l'implémentation de système de gestion ; la pédagogie, notamment à travers la construction de dispositifs de formation et la partie externalisation, tant sur la mise en œuvre des formations que sur la logistique. Plus atypique, et surtout très actuel, MC Conseil épaule également sa clientèle dans l'innovation pédagogique. «Aujourd'hui la gestion de la formation est très impactée par les nouveaux modes de communication et tout le versant digitalisation. Nos experts maîtrisent tous les outils spécifiques à ce domaine, que ce soit les LMS, les outils auteurs ainsi que les technologies. Cela nous permet d'apporter à nos clients une réponse globale et adaptée », détaille Pacôme de Tayrac.

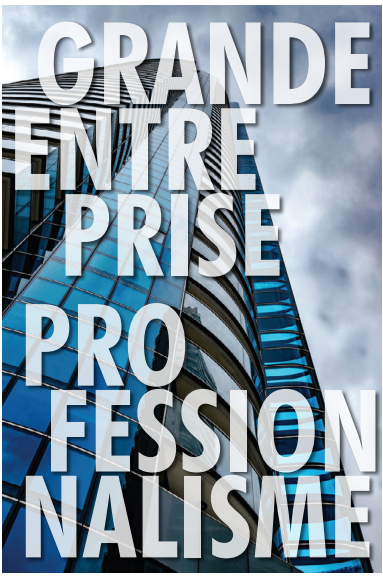
## Un large éventail de compétences

Ces trois pôles requièrent autant des compétences techniques que pédagogiques. C'est pourquoi les 50 collaborateurs que compte la société reçoivent dès leur arrivée une solide formation interne. Cette phase d'apprentissage, variant de 1 à 3 mois, est dispensée tant aux consultants / formateurs qui interviennent en amont des projets - la partie conseil et structuration -, qu'aux larges équipes dédiées au pôle externalisation, managers et gestionnaires formation. « Accompagnement terrain, formation à nos méthodologies de projet, sur les outils... Certes les parcours sont assez lourds, mais ils permettent d'avoir des ressources humaines au niveau attendu », insiste le chef d'entreprise. À ce bagage technique s'ajoutent même des formations régulières sur tous les aspects techniques qui évoluent constamment. Toujours dans une optique de proposer la meilleure expertise, MC Conseil s'applique en effet à dispenser régulièrement des contenus sur tous les sujets impactant la formation professionnelle, à l'image des derniers langages informatiques qui permettront de développer les outils de manière différente, ou les nouvelles plateformes. « Nous sommes en perpétuelle écoute du marché pour voir ce qui se fait en termes d'innovation et pour former nos ressources sur ces sujets-là », insiste le directeur. Ainsi, le large spectre de compétences balayé par MC Conseil confère aux équipes de la société une véritable expertise, légitimant ainsi la forte dimension conseil de leur offre. Une mission conseil trop souvent occultée au profit de la simple mise à disposition de ressources, estime Monsieur de Tayrac, « nous avons une approche service, dans laquelle notre volonté est vraiment d'accompagner nos clients pour qu'ils gagnent en qualité, en coût et en productivité » assure-t-il. Et pour y parvenir ils ont un atout maître : une vision globale de la chaîne de la formation professionnelle. Cet accompagnement sur tout le process de formation leur permet de mesurer les impacts des outils sur le processus, les impacts de l'externalisation

### Ce qu'elle en pense. . .

Nous avons souhaité externaliser la gestion de notre formation. MC Conseil intervient donc sur l'ensemble de la gestion de notre plan. La gestion de l'exécution du plan est très efficace, cela nous permet donc de travailler davantage sur la partie réflexion autour de la formation. En outre, nous obtenons l'ensemble des reporting nous permettant d'avoir une vision claire et organisée de la gestion de la formation au sein de Parrot et notamment pour donner les chiffres aux instances. Les collaborateurs de MC Conseil sont très efficaces et la communication se fait très rapidement, ce qui correspond tout à fait à l'ADN Parrot.

***Claire Bourdin - Responsable Développement RH - Parrot***




sur l'utilisation des outils, ou encore les conséquences de l'aspect décisionnel sur les reporting chiffrés etc. Autant de raisons pour lesquelles les clients se tournent aujourd'hui vers les solutions estampillées MC Conseil.

## Un bon rythme de croisière

Porté par une vingtaine d'entreprises, parmi lesquels trônent les fleurons de l'industrie française, le chiffre d'affaire de Mc Conseil avoisine cette année les 11 millions d'euros, alors que sa croissance annuelle oscille, depuis sa création, entre 15% et 20%. Une bonne santé financière qui reflète un excellent taux de satisfaction client. 88% pour être précis. Ce résultat découle d'enquêtes trimestrielles systématiques menées dans le cadre de la certification à la norme ISO 9001. Évaluées sur plusieurs critères - l'expertise, la réactivité, la satisfaction globale des clients- les performances de MC Conseil s'illustrent très nettement par leur réactivité : « les directions qui sont réticentes à externaliser par peur de manquer de maîtrise sont satisfaites de retrouver un service aussi réactif ! », se réjouit Pacôme de Tayrac. Loin de se reposer sur ses lauriers, l'entreprise a de nouveaux projets en ligne de mire. Toujours enclines à prouver leur efficacité, les équipes de MC Conseil ambitionnent, dans un court terme, de développer un outil permettant d'obtenir un ROI de la formation professionnelle. Et pour cause, formations obligatoires, formations facultatives très chères, innovations dans la formation… Les entreprises investissent massivement dans la formation, tout en ayant du mal à évaluer ce qu'elles leur rapportent concrètement. « Nous nous sommes fixés comme objectif de pouvoir mettre en place un système qui apporte des réponses à ces problématiques afin de concrétiser les investissements formation de nos clients », souligne l'ambitieux directeur...