

Interview de Dominique MICHALON, responsable d'Alticentre, conseil en stratégie et développement durable



Août-Septembre 2009

Cécile Nolot, ADIMAC : Dominique Michalon, qu'est ce que l'Alticentre ?

Bonjour !

En construisant Alticentre, j'ai voulu conjuguer les notions de hauteur (élévation, ascension, progression, évolution vers le haut) et de centre (rassemblement, densité, repère, essentiel, cœur de l'organisation). L'Alticentre, c'est donc ce **sommet dans l'équilibre** que visent la grande majorité des entreprises, pour elles et pour leurs parties intéressées (dont salariés).

C'est aussi une allusion à mon identité Massif Centralienne, à ces hauteurs centrales, et à mon ancrage sur ce territoire : j'ai installé mon camp de base dans le parc des Volcans et je travaille essentiellement sur le Massif-central.

CN : Comment en êtes-vous venue à créer votre activité ?

DM : le métier de consultant est, pour moi, un métier de maturité... qui s'apprend.

Je l'envisageais depuis un bon nombre d'années, travaillant fréquemment avec des consultants de différentes spécialités. C'est en 2000, après un parcours varié et complet d'une vingtaine d'années (responsable service analyse des données, directrice de communication, directrice générale) que j'ai décidé de l'aborder très concrètement.

J'ai alors suivi une formation diplômante de "**professionnel du conseil**" qui m'a bien aidé dans l'intégration des fondamentaux du métier (relation client-conseil) et dans la définition de mon positionnement. L'institut de la PME m'a ensuite permis de compléter mon plan d'affaires.

CN : Et quels sont les aspects de votre métier qui vous satisfont le plus ?

DM : l'indéniable intérêt, pour moi en tout cas, c'est la **vitalité intellectuelle** sans cesse renouvelée car liée à la très grande variété des missions et de leur contexte. Considérant que notre véritable valeur ajoutée — outre la rigueur, les méthodes, beaucoup d'écoute et de bon sens — réside dans notre statut d'**œil extérieur**, j'ai choisi de ne pas me spécialiser dans tel ou tel secteur d'activité. D'ailleurs, je travaille avec un égal bonheur pour les entreprises, les associations et les collectivités.

On ne peut pas non plus occulter les vertus de l'indépendance qui me permettent de ne pas subir le poids des organisations pour lesquelles je travaille et, par conséquent, d'apporter **une vision plus ouverte, plus libre, plus novatrice**. C'est pour moi une grande satisfaction de voir le visage d'un chef d'entreprise s'illuminer parce qu'il entrevoit soudain de nouveaux horizons derrière une question ou une proposition inédite !

CN : le moins (s'il y en a) ?

DM : toutes les médailles que je connais ont un revers, identifié à temps ou non. L'indépendance aussi ! Elle implique une acceptation de cette autonomie qui consiste parfois à booster sa gestion du temps et son organisation. C'est, entre autres, lors des pics d'activité qu'il convient de rechercher les missions suivantes !

CN : parlez-nous des réseaux dans lesquels vous êtes impliquée, comme la Chambre professionnelle du conseil Auvergne ; que vous apporte votre engagement dans ces réseaux ?

DM : **les réseaux, formels ou informels sont, pour moi, le complément indispensable du travail en solo**. Ils permettent d'échanger sur son métier ou sur son contexte d'intervention actuel ou futur.

Outre les réseaux de collègues de confiance avec lesquels nous pouvons constituer des équipes complémentaires ad hoc pour répondre aux besoins d'un client, j'appartiens à 3 types de réseaux :

- réseaux d'ancrage régional dont Entreprises et Territoires ou la plateforme 21
- réseaux de recherche, dont le réseau international des organisations pour le Développement durable, l'Association pour la Pensée Complexe ou l'Association Internationale de Management Stratégique
- réseaux de collègues dont Clariom Conseil, CoDE Cluster (cluster des consultants en développement économique), Agroconsultants ou la Chambre Professionnelle du Conseil Auvergne.

Cette dernière occupe, effectivement, une place à part puisque nous l'avons créée en 2007 pour mieux faire connaître et représenter notre métier.

CN : Quels sont vos projets pour les 2 ans à venir / vos objectifs de développement?

DM : tout d'abord, je vais **affirmer mon engagement professionnel dans le développement durable** en rajoutant quelques cordes à mon arc : cette année, j'ai –pour les besoins d'une présentation- "rangé" ma boîte à outils développement durable, construite pas à pas depuis 8 ans. J'ai ainsi clarifié quelques voies de progrès ; dans toute la mesure du possible, je vais donc offrir à mon "service recherche et développement" les formations, colloques, documentations correspondants.

Par goût et par nécessité (demandes émergentes, impossibilité de suivre seule l'actualité développement durable), je souhaite aussi **consolider des partenariats de complémentarité et de complicité** (positive !).

CN : Comment voyez-vous le futur proche pour votre domaine d'activité et pour les politiques publiques touchant au développement durable ?

DM : il est clair qu'après une longue période où nous avons beaucoup œuvré en **sensibilisation**, le marché du conseil en développement durable frémit enfin dans le Massif-central. Ceux qui sont encore sur ce créneau ne peuvent que s'en réjouir !

La réglementation actuelle et future va, entre autres, booster le **Bilan Carbone**. Certes, les consultants ont, comme souvent, anticipé sur la demande des entreprises et des collectivités et le marché est « hypersaturé »... pour longtemps (sauf abandons massifs de prestataires agréés). J'ose compter sur le discernement des chefs d'entreprise et des collectivités pour rejeter les opportunistes peu "durables" et choisir des **prestataires expérimentés et apportant une véritable valeur ajoutée**.

Il me semble aussi, qu'au-delà de l'enjeu climat évident, les chefs d'entreprise responsables se demandent souvent "par où commencer (ou développer) leur parcours développement durable" : un travail de **clarification sur le potentiel stratégique** (= la contribution pertinente de l'entreprise au développement durable), puis d'accompagnement dans les choix et les modes de déploiement stratégiques peut alors se révéler particulièrement bénéfique.

Je note aussi avec plaisir et intérêt que le développement durable régional et supra-régional prend forme et **se structure en collectifs** : ce portail (le Portail des éco-acteurs du Massif-central), QUALIDEV, E2IA et la Plateforme 21 en constituent quelques exemples probants. De nouvelles initiatives, du type opérations collectives, pourraient encore faciliter le développement durable massif-centralien.

CN : Pour finir quels seraient vos « recettes » pour les autres éco-entrepreneurs du Massif-central, pour passer cette période difficile (crise économique) au mieux ?

DM : la consultante en stratégie que je suis entend bien les guillemets qui encadrent cette demande ! Évidemment, je laisse aux marchands de rêve le commerce d'une recette universelle prétendument "inratable"... et reste disponible pour ceux qui veulent **co-construire leur avenir en lien avec leurs environnements**.

Il est clair que je comprends, pour les vivre, les difficultés que peuvent rencontrer certains éco-entrepreneurs lorsqu'ils se heurtent à une vision uniquement court-termiste qui occulte la crise écologique (voire sociale) qui est en train de déborder la crise financière.

Peuvent-ils "sauver" des clients qui ne réagissent pas (ou mal) ? Difficile s'il n'y pas de volonté, voire d'ouverture, de leur part. Ont-ils tort d'avoir raison trop tôt ? Je ne le pense pas car, pour beaucoup de technologies, c'est justement le moment opportun si l'on ne veut pas devoir agir sous la seule contrainte et, donc, si l'on envisage de saisir quelques opportunités. Les patrons de TPE les plus clairvoyants, même s'ils souffrent, partagent cette vision d'avenir. Il faut donc faire preuve de pédagogie et **s'associer pour informer et sensibiliser** car cette activité peut s'avérer très chronophage pour une entreprise en développement : elle relève d'ailleurs plutôt du collectif.

Ne restez pas seuls et rappelez-vous que les entreprises créées en temps de crise deviennent (souvent) les plus solides !

Contact : dmichalon@alticentre.fr (+ Viadéo)

Liens utiles :

<http://www.alticentre.fr/> (n'hésitez pas, après avoir consulté les numéros précédents en ligne, à demander votre inscription à Altipage, la lettre d'information d'Alticentre)

www.clariom.fr

www.codecluster.com

www.agroconsultants.com

www.e2ia.fr