

CHARTE SYNTEC DU CONSEIL

Code de déontologie

La profession du Conseil en Management s'est développée en France grâce à quelques fondateurs qui ont posé, dès l'origine, les règles de déontologie de ce métier. Sur ces bases, la profession s'est dotée en 1995 d'un code de déontologie (Code de Déontologie de Syntec Conseil). Syntec Conseil en Management a décidé, en 2003, puis en 2009, de rééditer ce code de déontologie en prenant en compte les éléments actuels liés à l'évolution de ce métier.

Selon la définition établie par la FEACO (European Federation of Management Consulting Associations) « *Le Conseil en Management consiste à fournir, en toute indépendance, conseil et assistance sur des questions de Management. Ceci inclut notamment l'identification et l'étude de problèmes et/ou opportunités, la recommandation d'actions appropriées et l'aide à leur mise en œuvre.* »

Préambule :

La profession du Conseil en Management, dont le code des valeurs n'est pas régi par la loi, se dote des présentes règles de déontologie.

Tout adhérent de Syntec Conseil en Management s'engage, sous peine d'exclusion, à respecter et faire respecter ces règles par l'ensemble de ses équipes et des intervenants dans le cadre des missions qu'il réalise.

Tout adhérent de Syntec Conseil en Management s'engage sur simple demande de son Client à faire état de ces règles et de leur application.

Conscient du fait que le métier de Conseil en management repose sur les femmes et les hommes qui le pratiquent, conscient de l'impact que ses missions peuvent avoir sur son Client et sur les salariés de celui-ci, conscient du rôle responsable qu'il se doit de jouer tant au niveau économique, sociétal et environnemental, le Conseil en Management s'engage pour et appuie son action sur :

- le strict respect des législations en vigueur dans les pays où il intervient,
- le respect d'autrui et notamment les droits fondamentaux des personnes tels qu'ils sont définis dans la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme, et dans la Convention Européenne des Droits de l'Homme,
- le respect et l'encouragement de la diversité des cultures et des points de vue,
- le développement d'un environnement de travail équitable et épanouissant.

Le code de déontologie de Syntec Conseil en Management est articulé autour de sept valeurs fondamentales :

- Compétence
- Transparence
- Intégrité
- Devoir de conseil
- Confidentialité
- Loyauté
- Ethique

Compétence :

Dans le cadre des prestations qu'il réalise, le Conseil en Management s'engage à mettre à disposition toutes les compétences nécessaires à leur bonne exécution et s'en porte garant.

Il s'engage à entretenir et développer dans la continuité son capital de compétences. Il s'engage à décrire, suite à toute demande de tout prospect ou Client, son système de gestion de la qualité,

Il s'engage à démontrer sa capacité à progresser et à innover, dans un milieu en constante évolution, et à maintenir ses méthodes aux standards les plus évolués.

Transparence :

Les entreprises de Conseil en Management s'engagent à communiquer toutes les informations publiées ou non confidentielles, relatives à leur organisation, leur structure capitalistique, leurs liens avec d'autres activités, notamment au cas où elles appartiennent à un Groupe.

Dans ce cadre, le Conseil en Management fait connaître à son Client les liens qu'ils soient capitalistiques, financiers ou commerciaux qu'il entretient avec des partenaires, des fournisseurs et d'autres Clients qui seraient susceptibles de générer des conflits d'intérêt dans le cadre de l'exécution de ses missions.

Lorsqu'il se présente conjointement avec d'autres sociétés de conseil, des prestataires de services, des fournisseurs d'équipements ou de produits commercialisables, la nature des relations entretenues avec ces partenaires doit être présentée en toute transparence.

Intégrité :

Le Conseil en Management s'engage à réaliser ses missions en toute indépendance d'esprit :

- Il fait de l'honnêteté intellectuelle sa règle de conduite dans toutes ses relations avec son Client,
- Il s'engage à ne pas subordonner l'intérêt de son Client à ses intérêts propres, commerciaux ou de toutes autres natures.

Devoir de conseil :

Les engagements du Conseil en Management s'inscrivent dans une relation contractuelle.

Indépendamment de l'obligation contractuelle qui est la sienne, le Conseil en Management s'impose de manière systématique un devoir de conseil auprès de son Client.

Ses honoraires reflètent la valeur des services rendus et tiennent compte des responsabilités prises ainsi que des éventuels engagements spécifiques requis par le Client.

Confidentialité :

Le Conseil s'engage à garder confidentielles les informations de nature non publique dont il est amené à avoir connaissance de la part de son Client dans le cadre de la mission qu'il mène auprès de ce dernier.

A cette fin, il s'engage à mettre en œuvre tous les moyens appropriés permettant d'assurer la protection de ces informations.

Loyauté :

Vis à vis de son Client, le Conseil en Management s'engage à des pratiques commerciales loyales.

Vis à vis de ses concurrents, le Conseil en Management s'engage à des pratiques saines et loyales fondées sur le respect dû aux professionnels du même métier.

Vis à vis de ses partenaires, le Conseil en Management s'engage à respecter des pratiques fondées sur le respect mutuel.

Ethique :

Face à des situations imprévues ou exceptionnelles, le Conseil en Management prend les mesures qui s'imposent en se référant à l'ensemble des principes du présent code de déontologie.

SYNTEC Conseil en Management peut, de sa propre initiative ou sur demande en cas de litige, émettre un avis sur une question d'éthique, dans un esprit de médiation afin d'aider à sa résolution.

CHARTE SYNTEC DU CONSEIL

Les 7 valeurs d'aspiration professionnelle

**Ces valeurs constituent notre vision du métier de consultant.
Elles inspirent et conduisent le comportement professionnel de chaque adhérent
pour le bénéfice de ses clients.**

1- Exprimer ses convictions

Aborder sa mission avec ouverture d'esprit pour s'adapter à la réalité du client.

Exprimer et argumenter ses opinions de manière indépendante pour apporter plus de valeur ajoutée.

Appuyer ses convictions par des éléments factuels et démontrables pour convaincre de façon rationnelle.

2- Rechercher l'excellence

Savoir être exigeant envers soi-même et ses collaborateurs pour livrer un travail irréprochable.

Préparer et conduire ses missions avec rigueur, tant sur le fond que sur la forme, pour apporter de la profondeur intellectuelle, des idées précises, des livrables clairs et synthétiques, une conduite de projet et une relation au client de qualité.

Etre quotidiennement pragmatique pour optimiser les résultats de la mission au regard des investissements fournis.

3- Progresser

Etre curieux et ouvert d'esprit pour améliorer ses connaissances métier et ses compétences de consultant au fil des missions.

Savoir apprendre des échecs aussi bien que des réussites pour acquérir une expérience solide.

Confronter ses idées avec son entourage pour fournir au client des prestations toujours meilleures.

4- Transmettre le savoir

Garantir un apprentissage continu, par des formations ou le partage d'expériences (dans le respect de la confidentialité) pour accroître les compétences et améliorer la qualité des futures missions.

Apporter des méthodes et informations claires et synthétiques, sur la base de ses connaissances, pour les transmettre aux clients et aux consultants.

S'assurer de la bonne appropriation du savoir, tant au niveau des clients que des collaborateurs et garantir son accessibilité et son utilité partagée.

5- Pérenniser la relation client

Privilégier la proximité relationnelle, le respect mutuel et la confiance partagée pour établir une relation de qualité avec le client.

Permettre aux différents intervenants (client et consultant) de progresser et d'atteindre leurs objectifs respectifs pour développer une relation gagnant / gagnant.

Etre attentif aux intérêts du client, en mission et entre les missions, pour maintenir une relation durable.

6- Innover

Partager une culture de l'innovation - anticipation, réactivité, créativité, originalité - pour apporter continuellement de la valeur ajoutée aux clients et aux équipes de consultants.

Développer et pérenniser une organisation et des méthodes dédiées à l'innovation, pour anticiper les évolutions des marchés et répondre aux besoins qui en découlent.

Rechercher des concepts adaptés à la situation et aux contraintes du client pour rendre l'innovation accessible et exploitable.

7- Privilégier l'humain

Promouvoir et récompenser les qualités humaines - dépassement de soi, esprit d'équipe, implication, honnêteté, transparence - pour garantir l'Excellence.

Collaborer dans une attitude respectueuse de l'autre, et développer une relation conviviale pour établir une ambiance de travail saine et motivante.

Avoir l'opportunité de s'accomplir, tant au niveau professionnel que personnel pour garantir un bon équilibre de vie.