



La FAQ des candidats à la labellisation :

Quel est l'engagement de Qualinove en matière de mise en relation avec des TPE/PME ?

Qualinove ne s'engage pas sur un nombre de mise en relation. L'objectif de l'offre est de vous offrir tout un panel d'outils et de méthodes qui vous permettent de générer votre propre activité commerciale dans votre zone de prospection. La mise en relation est un « service offert » par Qualinove qui se rémunère uniquement en cas de contractualisation avec une entreprise dont nous vous avons donné les coordonnées. Nous ne prenons pas de commission commerciale si vous détectez votre propre entreprise. Qualinove peut également vous confier des missions d'accompagnement en sous-traitance. Dans ce cas, Qualinove réalise l'offre commerciale, dimensionne le projet, structure la démarche, et confie, tout ou partie, la réalisation opérationnelle de la mission à un consultant labellisé.

En quoi la méthodologie Qualinove peut m'aider ?

On a effet souvent tendance à construire un Système de Management de la Qualité en partant de son expérience précédente. On utilise les mêmes fichiers et on part des procédures connues pour les adopter au contexte d'intervention. La méthodologie proposée par Qualinove vous permet de modéliser vos interventions selon une approche reconnue et déployée depuis de nombreuses années dans les organisations. Ce mode de fonctionnement facilite votre travail dans plusieurs entreprises avec un vecteur commun Qualibox. Vous bénéficiez des dernières mises à jour sans avoir à traiter manuellement les évolutions dans chaque entreprise. Cette modélisation est également rassurante pour les entreprises clientes. En effet, en cas de départ d'un consultant, et ceci quel que soit le motif, la reprise du dossier se retrouve facilitée. La transparence qui fait partie d'une des valeurs du réseau est ainsi matérialisée de façon concrète dans cet exemple.

Je maîtrise l'ISO 9001 mais pas les engagements de service, puis-je tout de même intervenir sur ce type de mission ?

Qualinove vous forme aux engagements de services en termes de méthodologie, de conduite de projet, de démarche dans la certification, ... La connaissance du secteur d'activité est certes un plus pour conduire ce type de projet mais pas une obligation. En effet, le contenu de ce type de norme est explicite pour les professionnels qui comprennent aisément les exigences de la norme. Le rôle du consultant est d'accompagner le déploiement opérationnel de la démarche : accompagnement à l'évaluation (Qualeval), mise en place et pilotage du plan d'actions, création des documents pour répondre aux exigences, sensibilisation des acteurs, relation avec organisme certificateur, ...

Des coûts plus bas que dans une franchise, pourquoi ?

Qualinove est aujourd'hui une TPE dont le modèle économique repose sur une externalisation des ressources et ceci dans tous les domaines (marketing, commercial, techniques, ...). Ainsi, notre vocation n'est pas de multiplier nos coûts de fonctionnement et de tomber dans un système onéreux pour tout le monde. Nous souhaitons développer un modèle basé sur la performance. Un modèle où chacun contribue au succès du réseau. Un modèle qui doit générer une relation gagnante pour toutes les parties prenantes. La « franchise » ne reprenant pas ces valeurs fortes nous avons souhaité développer un contrat de partenariat qui correspond mieux à la philosophie du réseau.

Le concept de « formation permanente », c'est quoi ?

La labellisation est une photographie des compétences à un instant « T » du consultant labellisé. Dans un environnement chaotique, le consultant doit en permanence être en état de veille pour adapter ses compétences aux évolutions normatives, réglementaires, technologiques, ... Qualinove conçoit annuellement un programme de formation pour les consultants avec une présence obligatoire chaque année.

La labellisation, et après ?

La labellisation est effectivement la 1ère phase de ce projet d'accompagnement. Outre la mise en relation avec des entreprises, notre rôle consiste aussi à déployer des ressources pour animer un réseau de consultants dans une logique de partages de connaissances. Cette animation est « multipolaires » dans le sens où chaque consultant est acteur de ce réseau.