



***Yann DUPUICH***

Les Serreuxdières  
71 570 Chânes - FRANCE

**+33 (0)6 22 05 89 78**

[yann.dupuich@ydeo-consulting.com](mailto:yann.dupuich@ydeo-consulting.com)

## Accueil

### Ydéo Consulting qu'est-ce que c'est ?

- ➔ Un cabinet indépendant de conseil aux entreprises créé en février 2011 par Yann Dupuich, vétérinaire spécialisé depuis 1995 dans l'industrie agro-alimentaire et la restauration collective.
- ➔ La mission d'Ydéo Consulting : *Apporter à chaque **client** un **soutien méthodologique spécifique et déterminant** pour atteindre ses **objectifs d'amélioration**.*

**Soutien méthodologique** : l'aide apportée par Ydéo s'appuie sur des expertises solides et des expériences significatives dans les domaines tels que la sécurité des aliments, la qualité (systèmes de management de la qualité, qualité de conception...), la relation fournisseurs (stratégie d'achat et assurance qualité fournisseurs) et la relation client (CRM).

**Soutien spécifique** : l'aide est adaptée au client et au contexte, ce n'est pas une solution toute faite, invariable et simpliste ; « tout problème complexe a une solution simple... Et elle est mauvaise ! » (Umberto Eco).

**Soutien déterminant** : l'aide apportée par Ydéo doit déboucher sur des résultats significatifs d'amélioration.

**Ambition d'amélioration** : l'accomplissement est dans les moyens mis en oeuvre, et dans le retour sur investissement des résultats obtenus. La cible ultime peut être inaccessible (notion d'asymptote, d'idéal inatteignable), s'en rapprocher est cependant une grande source de satisfaction et de motivation sans cesse renouvelée.

### Quelles sont les offres de service d'Ydéo Consulting ?

- ➔ Les domaines d'expertise d'Ydéo Consulting (expertises pas uniquement théoriques car elles sont aussi le fruit de plusieurs années d'expérience opérationnelle dans chacune des fonctions concernées) sont multidisciplinaires et garantissent la qualité des prestations proposées :
1. **le conseil dans l'amélioration continue** via les systèmes de management de la qualité (ex : ISO 9001, 22000) et, plus précisément : la sécurité des aliments ; la vision stratégique de développement de l'entreprise (responsabilité de la direction) ; la relation consommateurs (ou CRM) ; la gestion de projets de conception ; le management des allégations nutritionnelles ; le management de la relation fournisseurs (qualité et négociation d'achat).

2. **les audits** (internes ou selon référentiels standards) : expertise officiellement reconnue en sécurité des aliments (auditeur qualifié multi-catégories, dont celles liées aux denrées d'origine animale, selon le standard international IFS – International Food Standard - pour le compte de DNV)
3. **la formation** : enseignement du module de la sécurité des aliments en Master II à l'Institut Supérieur d'Etudes en Alternance du Management de Marne-la-Vallée et interventions à Polytech'Lille. Stages de formation à la méthode HACCP et ses déclinaisons dans les différents métiers de la « chaîne alimentaire » où s'applique le « paquet hygiène » réglementaire (règlement européen CE 852/2004, etc).

### Qui sont les clients d'Ydéo Consulting ?

- ➔ Les clients vont de la TPE jusqu'aux grands groupes internationaux, en passant par les PME. Les services d'Ydéo Consulting peuvent aussi concerner d'autres types d'organisations que les entreprises (collectivités, associations, etc).
- ➔ Ydéo Consulting intervient partout dans le monde, sous réserve que les interlocuteurs parlent Anglais ou Français.
- ➔ Ils font déjà confiance à Ydéo Consulting : Danone Produits Frais France, Danone Research, BLEDINA S.A, Evian Volvic Sources, Société Antillaise de Production de Yaourts (Martinique), Société Guadeloupéenne de Production de Yaourts, SORELAIT (La Réunion), ARDA, NEREVIA, DNV (organisme de certification), RHB Consultants (Restauration Hôtellerie Bellaïis), l'Institut Supérieur d'Etudes en Alternance du Développement Durable, Polytech'Lille...

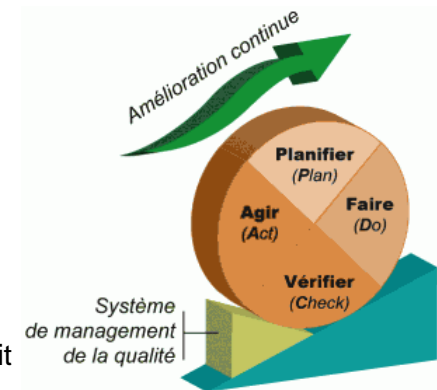


## 📍 Présentation

### Que signifie « Ydéo » ?

#### 1. L'« Ydentité » d'Ydéo :

- ➔ «**YD**» sont tout simplement les initiales de Yann Dupuich ; on n'est jamais mieux servi que par soi-même ! **Voir le C.V** (« du cabinet de consultation au cabinet de consultant ») pour plus d'information...
- ➔ le « **O** » représente la fameuse « **roue de Déming** » (ou « PDCA » pour Plan - Do – Check - Act) si chère aux qualitiens et symbole de l'amélioration continue car elle monte la pente en tournant. J'écris ce que je fais -> je fais ce que j'ai écrit -> je vérifie que j'ai bien fait ce que j'ai écrit et que le résultat est au rendez-vous -> je corrige si ce n'est pas le cas en rehaussant le niveau de maîtrise, et ainsi de suite... C'est aussi le son du terme « **haut** », synonyme d'ambition (viser haut).
- ➔ Le « **é** » est juste là en liaison pour une raison esthétique (visuelle et phonétique) ; avec un « **i** », ça aurait fait « ydio » !...



#### 2. « Ydéologie » : « Ydéo » est l'homophone de « idéaux » :

- ➔ L'« **idéal** » au sens de la vision de Rousseau : « se donner les moyens de penser un idéal **non pour ignorer la complexité du réel**, mais pour poser les fondements de toute **légitimité** ». L'idéal c'est aussi cette "immense aspiration qui soulève les hommes vers l'infini" (Lamartine).
- ➔ Autrement dit, l'enjeu ici est de trouver de quoi alimenter le moteur interne, la motivation qui fait tourner la roue du progrès : sans force initiale, pas de mouvement... Comprendre le tropisme d'un système, c'est **éclaircir le but** vers lequel il tend, d'où la nécessaire réflexion sur la vision stratégique de l'organisation (sa mission, ses valeurs, son ambition...). Il faut garder en tête le cap de l'amélioration continue lors des décisions stratégiques pour garder motivation et envie. Une bonne décision doit permettre de **concilier raison, envie et intuition**. La vocation première d'Ydéo est justement d'aider ses clients à comprendre, à clarifier ces mécanismes qui sous-tendent la réussite, bref, à **donner du sens à**



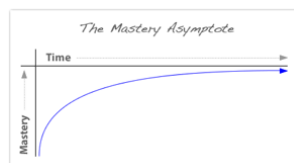
**l'action**, le tout dans une vision globale, « macro », encore dite « holistique » ou « systémique » (cf thème suivant).

3. Ydéo c'est enfin phonétiquement le début du mot « **idéogramme** » (symbole chinois) ; or, l'idéogramme de la **force**, l'énergie nécessaire pour pousser la roue, déplacer les montagnes pour atteindre ses objectifs de performance, repousser ses limites, relever des challenges ambitieux, évoque visuellement le Y et le D... Du moins c'est mon « Ydée » !



### **Pourquoi avoir choisi pour le logo d'YDéO le symbole du mythe grec de Sisyphe poussant son rocher ?**

Il s'agit ici de représenter le soutien qu'YDéO peut vous apporter dans l'amélioration continue (la roue de Déming évoquée plus haut). On est dans la logique du **mouvement perpétuel** avec ce clin d'œil à la mythologie grecque, mais pas dans la notion de l'absurde développée par Camus dans le « Mythe de Sisyphe ». Toute cette logique a bien un sens pour Ydéo, celui du **progrès**.



## Pourquoi choisir Ydéo consulting, qu'est-ce qui distingue ce cabinet des autres ?

➔ Ydéo se distingue des autres offres de conseil par une approche originale de type « **diagnostic** » dont la méthodologie a été acquise lors du cursus initial de vétérinaire. En effet, la médecine vétérinaire requiert un sens clinique spécifiquement aigu pour, à défaut de dialogue direct avec l'animal, **observer les signes et investiguer** les causes premières des dysfonctionnements (diagnostic vient du grec diagnôstikos, signes qui font connaître la nature des maladies). La transposition au monde de l'entreprise s'est imposée à moi naturellement en adaptant le concept, non plus à un organisme unique, mais aux macro-systèmes complexes, qui obéissent pour autant aux mêmes principes fondamentaux d'organisation (auto-régulation, systèmes de défense, gestion des ressources, etc). Une fois le diagnostic posé, le **traitement** thérapeutique n'est plus alors médicamenteux, mais sous forme de plans d'actions. C'est ainsi que je suis passé **du cabinet de consultation à celui de consultant** !



➔ Ydéo a pour devise la **prévention** (« mieux vaut prévenir que guérir »), partant du principe que **l'anticipation des risques** permet de s'affranchir a posteriori d'actions correctives souvent fastidieuses, onéreuses, énergivores et particulièrement chronophages ...

➔ Ydéo adopte aussi le parti pris de la démarche systémique, **holistique**, thérapie issue de la médecine traditionnelle chinoise qui s'adresse au patient en le considérant **comme un tout** ("le corps-esprit"). Cette approche appliquée au monde de l'entreprise consiste à prendre de la hauteur de perspective sur le comportement de l'organisation. Une entité peut être constituée de brillants cerveaux et se comporter collectivement de façon parfaitement imbécile si elle n'a pas su mettre en place un **système de fonctionnement adéquat**...

➔ Ce que n'offre pas Ydéo :

1. des solutions toutes faites, invariables et simplistes ; « tout problème complexe a une solution simple... Et elle est mauvaise ! » (Umberto Eco).
2. des leçons de morale : Ydéo n'est pas là pour juger et promeut l'indulgence ("Errare humanum est"). Cependant l'objectif est d'éviter de refaire les mêmes erreurs et de tirer un enseignement de chaque échec. Les champions ne sont pas des surhommes, ils connaissent l'échec, mais quand ils vont au tapis, ils trouvent toujours la force de se relever et en ressortent grandis... (Nietzsche disait : « ce qui ne tue pas rend plus fort »).

## Valeurs

➔ Pour accomplir sa **mission** (« apporter à chaque **client** un **soutien méthodologique spécifique et déterminant** pour atteindre ses **objectifs d'amélioration** »), Ydéo Consulting s'appuie sur 5 valeurs centrales (**Confiance, Audace, Réalisme, Pensée positive et Ecoute**) composant l'acronyme « CARPE », en référence au fameux « carpe diem » ("saisis le jour" en latin) si cher aux Epicuriens (au sens hédonique et non orthodoxe du terme). Ces valeurs sont la base de tout, le socle, l'ADN sur lequel Ydéo Consulting s'est bâti et continue de se construire au fil du temps. Ces valeurs sont tout sauf des déclarations d'intention, elles déterminent au contraire toute décision du cabinet et servent aussi bien d'ancrage que de cap pour la **vision stratégique** de développement de l'activité. Elles ont « valeur d'engagement »



➔ **Confiance** (relation de) : il est impératif que la relation contractuelle entre Ydéo et ses clients se fasse dans un climat d'entière confiance réciproque. Ydéo s'engage bien sûr implicitement au respect des clauses de **confidentialité** et de **discretion**, voire, si explicitées spécifiquement dans le contrat, des clauses d'exclusivité. La crédibilité d'un consultant-auditeur passe aussi, évidemment, par l'évitement de toute position de « juge et partie ». Ydéo est enfin un cabinet rigoureusement **indépendant** et fait preuve d'une totale **transparence** dans son mode de gestion. Pour être digne de confiance, il faut savoir le mériter !... Réciproquement, Ydéo se réserve le droit de ne pas contractualiser ou d'interrompre toute relation commerciale (dans le respect des clauses de pré-avis de rupture de contrat) en cas de manquement de ses clients à l'égard des règles éthiques et déontologiques, mais aussi en cas de désaccord de fond sur les valeurs d'entreprise. Pour pouvoir travailler ensemble dans un climat de confiance, il est essentiel qu'il y ait des valeurs en commun. Par ailleurs, la confiance en soi est le premier secret du succès. Enfin, pour ce qui est des audits, il faut bien admettre que « la confiance n'exclut pas le contrôle » !



➔ **Audace** : « oser la découverte », « oser le **changement** », « oser l'**innovation** », « oser se donner des **objectifs ambitieux** », « oser se dépasser »... « La fortune sourit aux audacieux » comme disait Virgile ! Cela va aussi de pair avec le **courage** ; ne pas se laisser abattre par la difficulté ; "la 1ère qualité du chemin est le courage" (Gandhi). Aller de l'avant c'est déjà oser car c'est **refuser l'immobilisme**. La marche n'est après tout qu'une **succession de chutes maîtrisées vers l'avant** et la mission d'Ydéo consiste à aider à **trouver le juste « déséquilibre »** pour avancer sans trébucher, **l'équilibre en mouvement**. Il faut aussi de l'audace pour aller vers l'autre, vers celui/celle/ce qui nous est **étranger**, celui qu'on ne connaît pas, hors des sentiers battus, mais l'expérience montre que

ce sont ces rencontres qui enrichissent le parcours menant à la réussite... Quoi qu'il arrive, on a toujours besoin d'un autre et les plus belles victoires (et les plus méritoires d'ailleurs) sont collectives !



➔ **Réalisme** : pour contrebalancer l'audace, il faut raison garder et **éviter l'utopisme**. Des idéaux trop exigeants conduisent inexorablement, par les désillusions qu'ils génèrent, à la dépression (comme par exemple les conditions pour devenir un homme dans le poème « If » de R. Kipling). Au même titre que le mouvement artistique réaliste (Courbet en peinture...) avait remplacé le romantisme (Lamartine en littérature,...), l'idée ici est d'**éviter de fantasmer la réalité**. Le **pragmatisme** (dont une des traductions sur le terrain est d'être « souple sur les moyens, dur sur les objectifs ») est essentiel. L'expérience de plus de 15 ans en entreprise amène à savoir distinguer la théorie de la « **vraie vie** » de l'entreprise, avec ses dérogations, ses concessions au quotidien qui peuvent mettre en péril un système de management pourtant efficace et robuste sur le papier. La confrontation du principe au terrain permet d'éprouver son application réelle. C'est aussi dans la communication des modes opératoires **jusqu'à l'opérateur final** (le téléconseiller d'un centre d'appel en ligne avec le client ; le conducteur de lignes en usine...) que réside la clé de la réussite d'un système de management dans son ensemble. C'est bien ce dernier maillon de la chaîne qui, résultante finale, est le juge de paix, le garant de l'efficacité de tout le système. Une touche d'**empirisme** est donc souvent nécessaire et pour cela l'expérience est irremplaçable. Le réalisme c'est aussi savoir **éviter la sur-qualité** (la qualité est-elle bien perçue par le client interne ou externe ?), challenger le besoin, accepter parfois le 80/20 quand c'est judicieux plutôt que de viser le 100%, penser efficacité plutôt qu'efficacéité et considérer le rapport « bénéfice/investissement » ainsi que « qualité/prix ». Le réalisme c'est enfin accepter certaines **contradictions** (et savoir les arbitrer), tant qu'il n'y a pas perte de **cohérence**, notamment au vu de l'ambition (savoir garder le cap même s'il faut « tirer des bords »).



➔ **Pensée positive** : la réussite (bonheur, chance, fortune) est avant tout une **attitude mentale**. Ydéo prend volontairement le parti, et même le "pari" (!) du « verre à moitié plein ». Le Sisyphe de la mythologie continuera de pousser son rocher à la condition de croire dans ses chances de succès et de reconnaître tout le chemin parcouru. L'important est de savoir considérer que le système mis en place avance inexorablement dans le sens de l'amélioration avec le temps qui passe, grâce au cycle « P/D/C/A » (cf roue de Déming dans la rubrique "Présentation") ... En résumé, ne pas viser la perfection (« le zéro défaut n'existe pas »), mais être **chaque jour meilleur qu'hier**.




➔ **Ecoute** : être à l'écoute de l'autre, développer une **véritable écoute active** du client pour comprendre ses attentes implicites et explicites et ainsi pouvoir y répondre, ce qui est la définition de la Qualité. Grâce à l'expérience de plusieurs années à la tête du centre d'appels exigeant qu'est celui de Blédina (« du côté des mamans »), Ydéo possède le sens de l'écoute. Savoir écouter c'est **un état d'esprit** (l'empathie entre autre), mais cela nécessite aussi **des compétences techniques** acquises (reformulation, écoute active, etc). Ce savoir-faire est nécessaire pour bien cerner les besoins exprimés par le client et réaliser les prestations d'« audit » (d'où le nom !). Enfin, c'est en s'enrichissant de l'expérience partagée des uns et des autres, en étant à leur écoute, qu'on progresse le mieux ; on sera toujours plus intelligent ensemble qu'un cerveau isolé, aussi génial soit-il.

## Prestations

### AUDIT

Ydéo bénéficie de longues années de pratiques d'audit (sites industriels ou sièges sociaux), selon des référentiels internes nécessitant une qualification spécifique (exemple d'audits exclusifs pour Danone sur le périmètre de la Sécurité des aliments, de la qualité de conception et de management opérationnel des allégations santé) ou des standards officiels tels que l'ISO série 9000/22000 et l'IFS (International Food Standard) dans le domaine de la sécurité des aliments.

Qualification IFS pour le compte de l'organisme certificateur DNV :  [attestation IFS](#)

**Secteur 1:** *Viandes rouges et blanches, volailles, produits et préparations à base de viande*

**Secteur 4:** *Aliments prêts à servir frais et surgelés*

**Secteur 5:** *Produits laitiers*

### CONSEIL

Ydéo, outre son bagage théorique, propose de faire partager à ses clients son expérience riche de nombreuses années dans diverses fonctions opérationnelles à haut niveau de management, notamment dans les domaines suivants :

- ➔ **Vision Stratégique d'entreprise** : accompagnement dans la méthodologie permettant de définir la vision à court-moyen-long terme de l'évolution de l'organisation à travers l'affirmation des valeurs, de la mission et de l'ambition. De cette vision découlent ensuite des plans d'actions (chantiers de transformation) avec des jalons permettant d'atteindre à long terme l'ambition. Expérience de participation à l'animation de groupes de travail dans 2 sociétés de 500 M€ et 1000 M€ de CA.
- ➔ **Management de la relation fournisseurs** : intègre aussi bien la stratégie d'achat (expérience de 3 ans de gestion d'un portefeuille d'achat de 30 M€) que le processus d'homologation et le suivi qualité des fournisseurs / définition des spécifications (3 ans ½ responsable assurance qualité fournisseurs en parallèle de la fonction achat). Au-delà de la négociation tarifaire, il s'agit surtout ici de trouver avec les

fournisseurs des relations durables win/win, voire de véritables partenariats avec délégation de contrôle et co-développement. Les enjeux sont ceux du triptyque classique « sécurisation des approvisionnements - amélioration du rapport qualité/prix – innovation ».

- ➔ **CRM (gestion de la relation consommateurs)** : partage de l'expérience de 3 ans ½ à la tête d'un centre d'appels de 60 000 contacts / an (dont permanence 24h/24 pour appels d'urgence) avec front call externalisé chez un sous-traitant et management d'une équipe interne de 8 téléconseillers experts en diététique. Gestion de la réclamation (notamment expérience de la méthode « RESC MIDI© ») et des litiges. Gestion de crise (dont procédure de mise en place d'un n° vert) éprouvée lors d'un rappel de produits en 2005. Exploitation du feed-back consommateurs (développement d'outils de business intelligence avec indicateurs de performance) pour alimenter le « PDCA » + innovation produits + fidélisation (interface avec le Marketing relationnel). Rencontre des consommateurs dans des salons grand public. Optimisation des logiciels transactionnels (solutions IS customisées). Coordination des call-centers étrangers.
- ➔ **Qualité de conception** : expérience de 3 ans dans la gestion de projets avec analyse des risques associés (évaluation + management des risques), en interface avec R&D et Marketing. Suivi de projets avec validation des livrables au fur et à mesure de l'avancement des projets. Aide à la décision grâce à la priorisation et à l'arbitrage. Knowledge Management / retour d'expérience permettant l'auto-enrichissement.
- ➔ **Qualité d'exécution** : expérience de 3 ans dans le soutien méthodologique aux sites industriels (en parallèle de la qualité de conception) à travers le suivi d'indicateurs de performance, de résolution de problème (expérience de la méthode « Kepner Tregoe ©»), d'initiation de démarches « Lean – 6 sigma » (Maîtrise Statistique des Procédés) pour diminuer la variabilité industrielle. Allégations nutritionnelles : expérience de la mise en œuvre d'une méthode de sécurisation des allégations santé dans le cadre de la production.
- ➔ **Sécurité des aliments** : expérience de l'élaboration du guide HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) en restauration collective et participation au groupe de travail du SNRC (Syndicat National de la Restauration Collective) sur l'élaboration du Guide des Bonnes Pratiques d'Hygiène. Expérience des missions de préparation aux audits notamment selon les référentiels ISO 22000/PAS 220.

## FORMATION

- ➔ Expérience de 3 ans 1/2 du déploiement de la méthodologie HACCP (telle que définie dans le Codex Alimentarius et imposée depuis le règlement CE 852 /2004) sur des sites de restauration collective, depuis le petit mess officiers jusqu'à la cuisine centrale de plusieurs milliers de couverts.
- ➔ Prestations de diagnostic-formation en restauration collective sur la sécurité des aliments, dans le cadre du Plan de Maîtrise Sanitaire.

- 3 ans formateur interne sur la sécurité des aliments en gestion de projets de développement produits (notamment à l'attention de la R&D) en IAA.
- Depuis début 2011, enseignement de la matière sécurité des aliments dans des établissements d'études supérieures, notamment au Master II « Développement Durable et QSE » de l'Institut Supérieur d'Etude en Alternance du Management à Marne-la-Vallée, sanctionné par un examen écrit.

## Accès

### **YDEO CONSULTING**

**Yann DUPUICH**

Les Serreuxdières

71 570 Chânes - FRANCE

**+33 (0)6 22 05 89 78**

[yann.dupuich@ydeo-consulting.com](mailto:yann.dupuich@ydeo-consulting.com)

[Accès à Chânes](#) avec Google Maps

[Accès à Chânes](#) avec Michelin

GPS :

46.252 °Nord et 4.755 °Est.

Basé à Chânes, au milieu des vignes du Sud-Mâconnais (berceau de Lamartine et du Pouilly Fuissé entre autres), au Sud de la Bourgogne, la position d'Ydéo Consulting permet de rayonner partout en France, en Europe et dans le reste du monde grâce à un nœud logistique multimodal idéal :

- TGV : **1h35 de Paris** depuis la gare de Mâcon Loché TGV, elle-même à 5 minutes de Chânes
- Autoroute : accès direct aux autoroutes A6 (**45 minutes du centre de Lyon**) et A40 (**1h30 de Genève**) via la nouvelle A406
- Aéroport : à **50 minutes de Lyon-St-Exupéry** par la nouvelle A432.