



# **Présentation de Selenis**

**Valeurs, Savoir-faire et  
Réalisations**

- 1. Raison d'être de Selenis**
- 2. Historique de la société**
- 3. Le métier de Selenis : Le Conseil de Direction**
- 4. L'offre de Selenis**
- 5. Nos références clients**
- 6. Les dirigeants de Selenis**
- 7. Publications de Selenis**

## **1. Raison d'être de Selenis**

---

## Raison d'être de Selenis : Origine de la création

**Selenis est un cabinet de conseil ayant vocation à assurer des missions à forte valeur ajoutée dans les domaines de la stratégie, du management et de l'organisation. Notre cabinet doit son patronyme à Selene, déesse grecque des solutions**

- **Nous sommes convaincus que les solutions optimales naissent de la rencontre entre l'expérience acquise par l'entreprise et l'œil externe du consultant. Ce principe fondateur est symbolisé dans notre logo et rappelé dans notre promesse : "Votre expérience, notre expertise, des performances assurées"**
- **Chacune de nos interventions vise à rechercher des solutions pertinentes, adaptées au contexte de l'entreprise et pérennes**
- **Notre cabinet s'appuie sur des valeurs fortes : Professionnalisme, Engagement et Indépendance**
- **Nous croyons en nos recommandations et accompagnons nos clients dans leur mise en œuvre**

**Notre vision du métier est basée sur de fortes convictions issues de nos expériences.**

## **1. Le Conseil est une discipline rigoureuse qui ne souffre aucune improvisation**

- Nos recommandations personnalisées s'appuient sur des méthodologies éprouvées et une solide base d'expérience
- La pérennité de notre cabinet est directement liée à la valeur intrinsèque de nos conseils
- Nous revendiquons le droit de nous exprimer librement et de délivrer notre opinion en toute indépendance

## **2. Une stratégie n'a de valeur que si elle s'appuie sur les caractéristiques propres de l'entreprise**

- Nous veillons à dissocier les objectifs souvent génériques (performance commerciale et financière, qualité de service, maîtrise des coûts,...) de la stratégie, nécessairement personnalisée, qui permettra de les atteindre
- La voie stratégique doit être définie en tenant compte de l'identité, de l'histoire, de la culture, des forces et des faiblesses de l'entreprise

## **3. Les meilleures solutions naissent de la rencontre entre un consultant et une entreprise**

- Nous considérons que l'émergence de solutions optimales suppose une conjugaison intelligente des expériences, des compétences et des points de vue de l'entreprise et du consultant
- La valeur ajoutée du consultant croît avec le recul et l'expérience qu'il acquiert dans la relation avec son client

## **2. Historique de la société**

---

Créé en janvier 2006 par deux consultants d'Eurogroup, Olivier ARROUA et Marie BELLOY, Selenis est spécialisé dans les secteurs de la Banque, de l'Assurance et de la Protection sociale. En constante progression, son chiffre d'affaires s'est élevé à 750 K€ en 2008.

- **L'activité est en constante progression depuis le lancement de la société**
  - CA 2006 : 270 K€, CA 2007 : 630 K€, CA 2008 : 750 K€
- **Selenis entend rester un cabinet à dimension humaine privilégiant la qualité des missions**
  - Le cabinet comprend aujourd'hui 7 consultants et s'appuie sur un réseau d'experts indépendants (Expert Retail, Actuaire, Avocat d'affaires, Expert SI,...)
  - Nous envisageons une croissance régulière du cabinet pour atteindre une taille cible de 18 consultants à 5 ans
  - Nous intervenons exclusivement sur des problématiques métier portées par des Comités de Direction
- **Le développement du cabinet s'appuie sur des clients fidèles qui nous témoignent régulièrement leur confiance**
  - Nous avons développé une connaissance fine de notre secteur d'intervention
  - L'expérience acquise grâce à la confiance de nos clients nous permet d'intervenir sur un large spectre de thématiques
  - Nous sommes régulièrement recommandés par nos clients

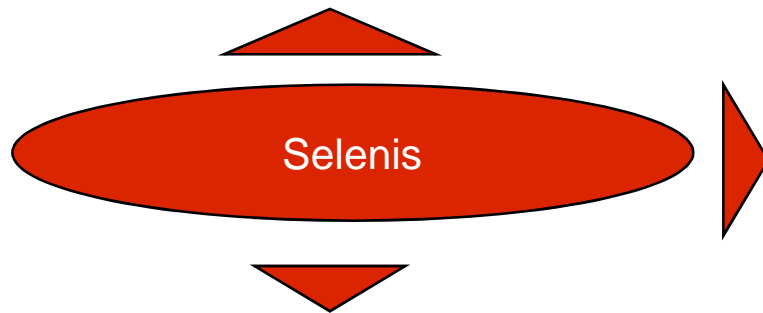
## **3. Le métier de Selenis**

---



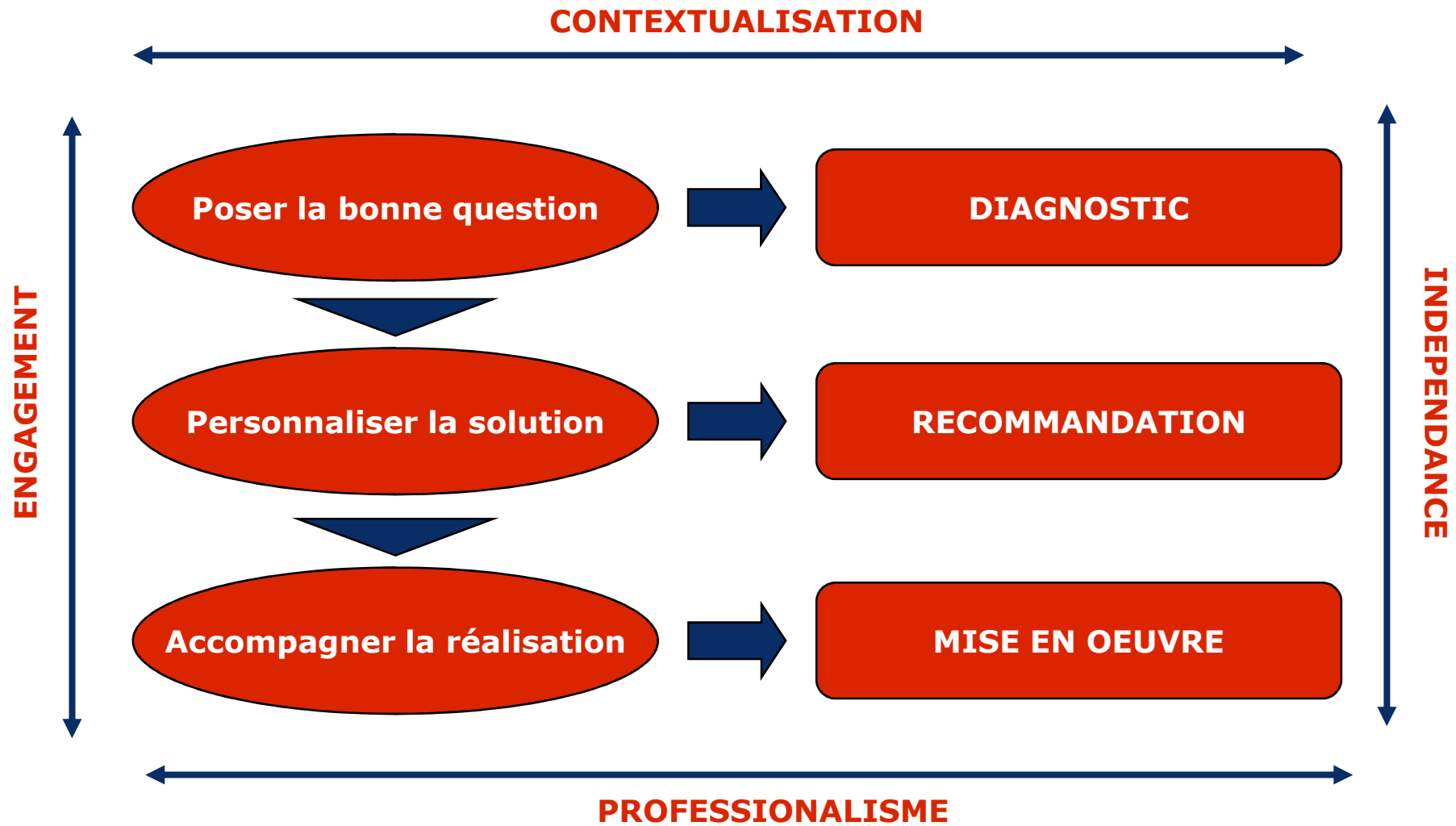
**Selenis est un cabinet de conseil en stratégie, management et organisation ayant vocation à accompagner les décideurs dans leurs projets de transformation**

- **Notre vocation :** Développer des synergies efficaces entre la vision externe du Conseil et l'expérience acquise des équipes



- **Notre ambition :** Devenir un acteur de référence dans le conseil des Comités de Direction

- **Notre engagement :** Un conseil pérenne et indépendant pour garantir le succès de vos projets



## **4. L'offre de Selenis**

---

Nos interventions s'inscrivent dans une logique de conseil sur mesure avec un engagement réel au côté du client. Nous associons systématiquement les équipes internes à nos travaux pour maximiser les synergies et favoriser l'appropriation du projet

### Quelques uns de nos savoir-faire

#### PHASE DE DIAGNOSTIC



- Audit stratégique : marché(s), métier(s) et possibilité de partenariats
- Audit organisationnel : organisation et management
- Mesures de performance (commerciale ou opérationnelle)

#### PHASE DE RECOMMANDATION



- Définition et mise en œuvre de plans stratégiques
- Cartographie et optimisation des process
- Analyse d'impacts et mise en place des évolutions réglementaires

#### PHASE DE MISE EN OEUVRE



- Développement de la relation client
- Mise en place de partenariats
- Accompagnement du changement
- Conception et Lancement de produits

▪ Plus d'infos sur notre valeur ajoutée et nos références sur <http://www.selenis.fr>

## **5. Nos références clients**

---



- Mise en conformité du régime de protection sociale des fonctionnaires
- Pilotage du risque incapacité / invalidité
- Mise en œuvre d'un partenariat entre les organismes de protection sociale du Groupe



- Pilotage de projets de développement
- Lancement de produits innovants en Assurance IARD et Vie
- Mise en place de partenariats de développement
- Conception d'une plateforme d'assurance 'Low Cost'



- Mise en œuvre d'une plateforme de gestion dédiée au segment haut de gamme
- Développement du service client



- Optimisation SI et organisationnelle de l'activité de gestion du régime obligatoire
- Mise en œuvre d'un partenariat de service innovant dans le tiers-payant en assurance santé
- Pilotage de partenariats de développement dans l'assurance santé et prévoyance
- Conception du Plan stratégique 2006 -2010



- Benchmark sur les conditions de fidélisation des adhérents sortants des contrats collectifs



- Pilotage de la refonte du SI santé et prévoyance



- Mise en place de la Maison Départementale des Personnes Handicapées (MDPH 77)
- Optimisation du fonctionnement de la MDPH 77





"M. Arroua, Au moment où vous lancez SELENIS -Conseil de direction ; permettez moi de vous souhaiter une pleine et entière réussite et de trouver dans ce nouveau cadre professionnel l'occasion de poursuivre une carrière brillante. Dans les travaux que nous menons ensemble au sein de la MNH depuis plusieurs mois, vous avez su imprimer votre marque et donner l'élan nécessaire au travail d'équipe qui rassemble les professionnels de la mutuelle dans ce projet. Votre style personnel, votre pugnacité à faire avancer les choses , tout en faisant adhérer par conviction, constituent des atouts qui vous font apprécier par l'équipe de direction et l'ensemble des acteurs de notre démarche stratégique."

**Gilbert Stephanus - Directeur Général (1997-2007) - Mutuelle Nationale des Hospitaliers**

"Focalisation sur la qualité des livrables et le respect des échéances, approche pragmatique dans la résolution des problèmes et la définition des plans d'actions, développement d'une forte interaction avec les équipes du Groupe à tous les niveaux de notre organisation et fort niveau d'engagement ont été la clef de la réussite des missions confiées à Marie Belloy dans le cadre de nos projets d'évolution du métier santé. Professionnalisme, personnalisation et développement de synergies avec les équipes internes devraient permettre à Selenis de s'imposer comme un partenaire fiable et efficace des décideurs."

**Norbert Bontemps, Groupama, Directeur Assurance Santé Individuelle**

"Selenis nous a accompagnés dans la conduite du Projet Services Clients visant à revoir complètement nos process et notre organisation pour placer nos clients au centre de l'organisation. Des services différenciants par segment de clientèle ont été mis en place et ils sont accompagnés d'un axe qualité significatif. Ce projet stratégique a été conduit avec succès avec l'aide de Selenis qui a su atteindre les objectifs fixés et développer progressivement une culture du service au sein de l'entreprise."

**Gilles TURBAN – Directeur Clientèle (2000 – 2008) – Gan Patrimoine**

"La prestation délivrée par Selenis s'est avérée de grande qualité, tant dans la pertinence des recommandations fournies que dans la justesse des propos tenus lors des phases préparatoires. Il ne suffit pas que le livrable final soit de haut niveau lorsque l'on fait appel à une compétence externe, encore faut-il que l'adéquation du discours aux interlocuteurs facilite sa bonne assimilation. Sur ce point, Selenis a fait preuve de qualités pédagogiques remarquables permettant une diffusion aisée des recommandations entre les équipes opérationnelles et les instances dirigeantes. "

**Pierre-Yves Le Doeuff - Secrétaire général du Groupement Paritaire de Prévoyance Netima**

"Les objectifs sont sacrés et à ce titre ils ne sont pas négociables. Tous les moyens sont donc mis en œuvre pour les atteindre et ce consultant ne ménage pas son temps. L'ardeur et le respect des échéances n'empêchent pas l'écoute, le partage avec les salariés et la culture de l'entreprise n'est jamais contestée... ce n'est pas banal et ça favorise grandement la réussite."

**Jean-Louis Noury - Directeur Stratégie et Développement - Mutuelle Nationale des Hospitaliers**

"Je tiens à vous remercier du travail d'étude que vous avez effectué dans le cadre de la santé et de la prévoyance au sein de notre Mutuelle. Vos conclusions et vos conseils nous ont permis d'envisager une toute autre approche des sujets qui nous interpelaient et de les résoudre en toute connaissance. Votre disponibilité au-delà de la période initialement prévue a été une aide très appréciable pour nous. Je ne manquerais pas de faire appel à vous si le besoin s'en fait sentir. Merci encore."

**Jean-Claude Labeyrie - Président de la MPCDC**

## **6. Les dirigeants de Selenis**

---

**Le cabinet Selenis est dirigé par deux associés fondateurs, Olivier ARROUA et Marie BELLOY, reconnus pour leur compétence et leur professionnalisme**

- **Olivier ARROUA, diplômé d'un DESS d'Audit, dispose d'une expérience professionnelle de 12 ans exclusivement au service des secteurs de la Banque, de l'Assurance et de la Protection sociale. Auditeur interne chez HSBC, puis Organisateur dans le Groupe SMABTP, il a également exercé des responsabilités de Manager chez Eurogroup avant de fonder Selenis. Spécialiste des problématiques stratégiques et de transformation d'entreprises, il accompagne les entreprises clientes du cabinet dans des projets de grande envergure. Il enseigne à l'Université Paris Dauphine (Structuration de la pensée et communication orale) ainsi qu'à l'ESC Montpellier (Conseil en Stratégie). Il a par ailleurs également enseigné la gestion de projet à l'Ecole Nationale de l'Assurance (ENASS).**
- **Marie Belloy, diplômée de l'ESSEC, dispose d'une expérience professionnelle de 8 ans dans les secteurs de la Banque, de l'Assurance et de la Protection sociale. Analyste chez Novalys, Supervising Senior chez Eurogroup, elle a fondé Selenis début 2006. Spécialiste des problématiques organisationnelles et managériales, elle accompagne les entreprises dans le lancement de produits innovants, l'optimisation de process ou la mise en œuvre de nouvelles activités.**

## **7. Publications de Selenis**

---

**Selenis propose sur son site internet des documents de synthèse qui mettent en évidence le savoir-faire de ses équipes ou présentent des analyses sur des thèmes d'actualité**

- **10 idées pour innover** : Démarche d'innovation pour les acteurs des secteurs de la banque, de l'assurance et de la mutualité, Conférence à Dauphine avec MMA et Groupama
  - **Analyse stratégique** : Méthodologie de conduite d'un projet stratégique depuis le diagnostic métiers, marchés, produits jusqu'aux recommandations d'évolution
  - **Coaching d'équipe** : Méthodologie pour fédérer une équipe de direction autour d'une stratégie et obtenir une collaboration efficace pour doper les performances notamment en temps de crise
  - **Pilotage de projet** : Méthodologie de conduite de projet visant à organiser et structurer les ressources disponibles en vue d'atteindre un objectif prédéfini dans un temps court
  - **Pilotage du risque incapacité – invalidité dans les collectivités locales** : Méthodologie pour diagnostiquer, comprendre et réduire le risque d'absentéisme
  - **Démarche partenariale** : Prise en compte des dimensions culturelles et socio-organisationnelles pour limiter les risques dans le choix des cibles et maximiser les synergies lors de la mise en œuvre
  - **Le contrôle interne bancaire créateur de valeur** : Conférence assurée à Dauphine sur la maîtrise des risques bancaires pour assurer une création de valeur sécurisée
-