



Nos talents ont
la parole !

” Ce que j’apprécie le plus chez
SWAPERS ? La qualité d’écoute et une
disponibilité sans faille pendant toute
la durée de la mission „

Fabrice Bergez-Casalou
Consultant en Contrôle de Gestion



swapers

Comment as-tu connu SWAPERS ?

« Je me rappelle que c'est suite à une recherche sur LinkedIn. J'ai repéré SWAPERS dont l'activité et le positionnement m'ont tout de suite plu car cela correspondait bien à mes domaines de compétences et à mon projet de démarrer une activité de Freelance dans le contrôle de gestion. J'ai donc sollicité SWAPERS pour une première prise de contact. »

Comment as-tu été positionné sur la mission dont tu vas nous parler ?

« Dans un premier temps, un associé SWAPERS m'a présenté en détail le contexte et le contenu d'une mission en Contrôle de gestion pour une entreprise dans le secteur du Retail. Après s'être assuré que le matching était bon, nous avons pu personnaliser la présentation de mes compétences et de mon parcours pour « coller » au mieux au cahier des charges du client. Ce qui était très appréciable pour moi : SWAPERS connaissait parfaitement le client et les enjeux du poste, ce qui a facilité la préparation de l'entretien en vue d'être efficace et percutant le jour J. Le client s'est décidé rapidement, et SWAPERS s'est occupé de toute la partie juridico-contractuelle, c'était très fluide. »

Dirais-tu que la mission était conforme au brief initial ?

« Oui, parfaitement conforme... En tous cas pendant les 4 premiers mois, durée prévue pour la transition ! Ensuite, les nombreux sujets en cours chez le client couplés à mes domaines de compétences et à mes aspirations, ont été l'occasion de poursuivre la mission sur d'autres domaines, notamment le suivi des stocks, le pilotage de la marge et la modernisation des process et des outils. Mon rôle dans l'organisation a également évolué pour devenir un soutien de proximité au Directeur du contrôle de gestion. »

Globalement, comment s'est passé la mission ?

« Tout s'est très bien déroulé sur la première partie, qui était bien ciblée et avec un scope précis. Puis la mission a évolué : je me suis inscrit dans une démarche d'amélioration continue avec pour fil rouge une approche ROI exigée par le client, ce qui a rendu le challenge encore plus stimulant car centré sur la recherche de création de valeur avec un fort impact. »

Qu'as-tu pensé des échanges avec SWAPERS pendant la mission ?

« Si je ne dois retenir qu'une chose : la disponibilité ! J'ai pu compter sur un accompagnement régulier de SWAPERS pendant toute la durée de la mission, et en particulier à certains moments clés qui demandent de la rigueur et de l'anticipation, par exemple lors des périodes d'évolution de périmètre et de renouvellement de contrat. Ça rassure ! »

En quoi SWAPERS est-il différent des autres partenaires avec lesquels tu travailles ?

« Avoir un interlocuteur unique et dédié, que l'on peut contacter à tout moment en cas de besoin, c'est devenu rare ! On sent que la dimension humaine est dans l'ADN de SWAPERS, pour moi c'est ce qui fait toute la différence. »

Un mot pour conclure ?

En fait je perçois SWAPERS comme mon « agent » qui s'occupe de tout, et pas comme une société de « placement » ordinaire, tel que j'ai pu en croiser !

Un grand merci à Fabrice pour son témoignage !