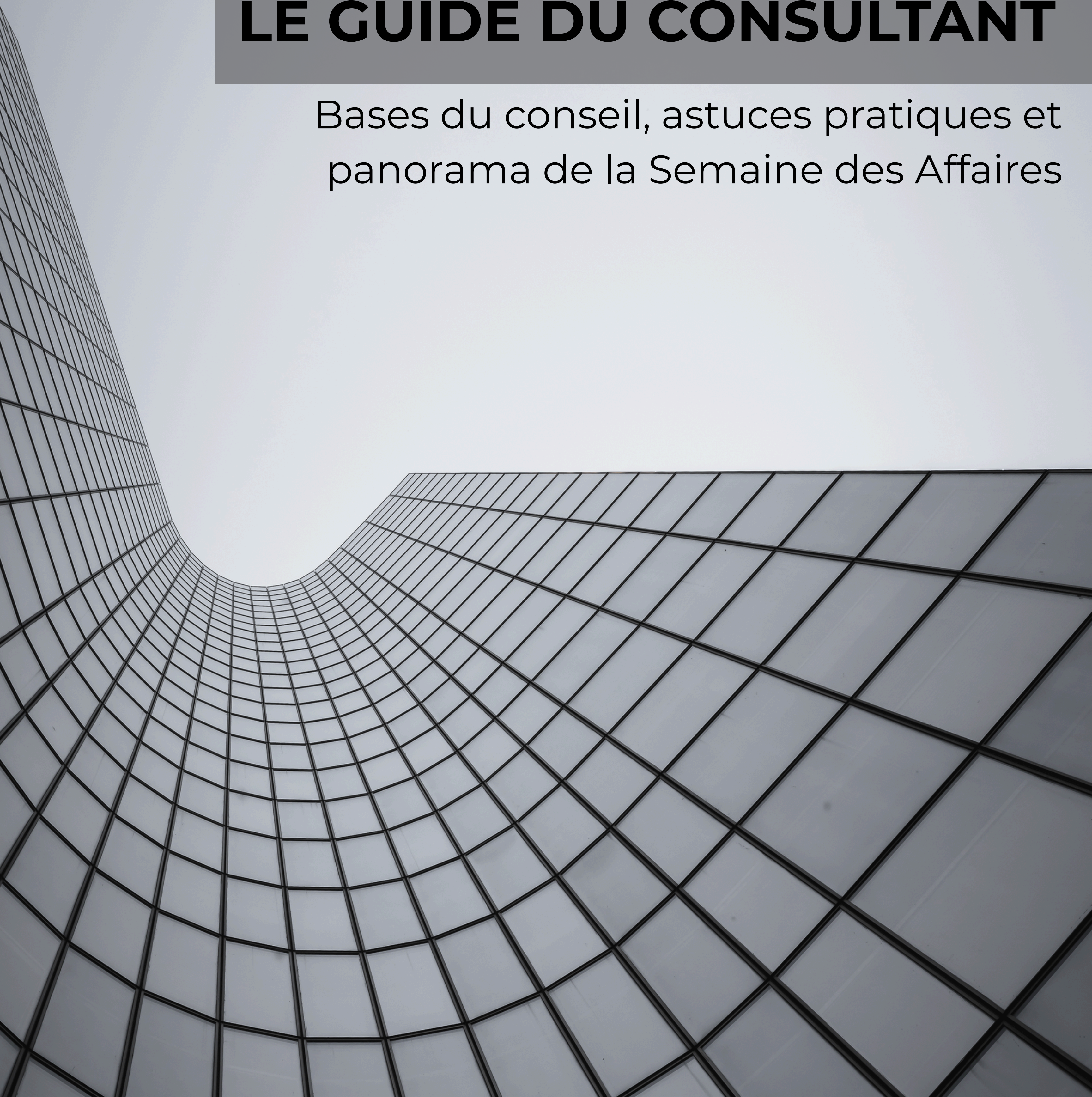


LE GUIDE DU CONSULTANT

Bases du conseil, astuces pratiques et
panorama de la Semaine des Affaires



INTRODUCTION

Bienvenue dans le Guide du consultant du CCGP

Ce guide a été conçu pour vous offrir un accompagnement complet dans votre découverte du conseil et dans vos démarches de candidatures en consultation. Il se structure autour de plusieurs volets complémentaires :

- Le **CCGP** : un aperçu de la mission du comité, de son organisation et des compétences développées par ses membres à travers ses trois pôles : Administratif, Conseil et Corporatif.
- Les **bases du métier de consultant** : une présentation claire du rôle du consultant, de ses principaux types de mandat et des capacités développées.
- Le **CV en consultation** : présentation des attentes, des bonnes pratiques et des éléments essentiels pour mettre en valeur vos expériences et compétences.
- Les **entrevues en consultation** : un aperçu du processus typique, de ses différentes étapes et de la manière dont les firmes évaluent les candidats.
- L'**entrevue Fit** : comprendre son objectif, les critères d'évaluation et des conseils pratiques pour bien vous préparer.
- La **résolution de cas** : des bonnes pratiques des exemples de questions fréquentes pour structurer efficacement vos réponses.
- Le **réseautage** : des recommandations pour bien vous préparer avant les activités, savoir comment interagir durant les événements et assurer un suivi pertinent après, afin de transformer vos rencontres en relations durables.
- Les **firmes présentes** lors de la **Semaine des Affaires**.

PRÉSENTATION DU CCGP ET DE SES PÔLES

Le **Comité de Consultation en Gestion de Polytechnique (CCGP)** est un comité de conseil étudiant reconnu, rattaché à Polytechnique Montréal. Depuis plus de 10 ans, le CCGP accompagne des organisations publiques et privées du Québec dans leurs défis stratégiques, opérationnels et technologiques. Composé d'étudiants rigoureux et engagés, le comité valorise l'impact concret, l'innovation durable et l'excellence collaborative à travers des mandats sur mesure.

Administratif

Le volet Administratif veille à la bonne gestion interne du CCGP. Il gère les finances, la logistique, la planification et la coordination entre les équipes, tout en appuyant les actions de communication et de marketing pour accroître la visibilité du comité.

Conseil

Le volet Conseil est au cœur des activités du CCGP. Il regroupe les étudiants-consultants qui travaillent sur les mandats avec les clients, en analysant leurs défis, en proposant des recommandations stratégiques et en les accompagnant dans la mise en œuvre de solutions adaptées.

Corporatif

Le volet Corporatif est responsable des relations externes. Il développe les partenariats avec les entreprises, organise des événements de réseautage, et assure la visibilité et la notoriété du CCGP auprès des clients et de la communauté d'affaires.



[CCGPOLYTECHNIQUE](#)



[CCGP](#)



[CCGP](#)

CCGP

LE RÔLE DU CONSULTANT

Être consultant, c'est bien plus que résoudre des problèmes : c'est comprendre rapidement une situation, poser les bonnes questions et formuler des solutions concrètes et applicables. Il apporte un regard externe, une méthodologie structurée et une expertise qui aide l'organisation à prendre des décisions éclairées. Il ne se substitue pas aux responsables internes, mais les soutient dans la définition et l'exécution de leurs choix stratégiques.

Les principaux types de mandats

Les missions confiées aux consultants varient selon les besoins des clients et couvrent un large éventail de domaines :

- **Stratégie** : études de marché, analyses concurrentielles, plans de croissance ou de diversification.
- **Opérations et supply chain** : optimisation des processus, amélioration de la productivité, gestion des flux logistiques.
- **Marketing et relation client** : développement de la visibilité, expérience utilisateur, stratégies de fidélisation.
- **Finance et performance** : diagnostic de coûts, mise en place de KPI, évaluation de la rentabilité d'un projet.
- **Ressources humaines et organisation** : recrutement, culture d'entreprise, amélioration de la collaboration interne.

Les compétences développées

Au-delà de la technique, le métier de consultant renforce des qualités essentielles :

- la capacité à travailler efficacement en équipe ;
- la communication claire et persuasive ;
- l'adaptation rapide à des environnements variés ;
- la créativité et la vision stratégique pour proposer des solutions originales et viables.

LE CV EN CONSULTATION

Un **CV en consultation** doit tenir sur 1 page maximum. Il doit être clair, structuré et orienté vers l'impact.

En-tête : Nom, numéro, email, LinkedIn.

ALEX TREMBLAY
514-222-8765 | alex.tremblay@gmail.com

ÉDUCATION

Polytechnique Montréal
Baccalauréat en Génie Industriel
GPA 3.7/4.0
Bourse d'excellence

Montréal
Août 2023–Mai 2027

Collège de Bois-de-Boulogne
Diplôme d'Études Collégiales en Sciences de la Nature

Montréal
2021-2023

Éducation : GPA + distinctions si pertinentes.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

BOMBARDIER
Stagiaire en gestion de projets

Dorval
Mai 2025–Août 2025

- Soutenir la planification et le suivi de projets aéronautiques en contribuant à la mise à jour de plus de **120 livrables** dans MS Project, permettant de maintenir un **taux de respect des échéances de 95 %**
- Participer à l'analyse des risques projets en identifiant **12 risques potentiels** et en proposant des plans d'atténuation, ce qui a contribué à réduire de **15 % les retards anticipés** sur certaines phases critiques
- Collaborer avec des équipes multidisciplinaires (ingénierie, qualité, achats) lors de 8 réunions de coordination hebdomadaires, facilitant la communication entre plus de **30 intervenants internes et externes**
- **Assister à la préparation des revues de projet** en consolidant des présentations exécutives destinées à la direction, incluant plus de **15 indicateurs clés de performance (KPI)** pour le suivi stratégique

Expérience : Verbes d'action + chiffres pour montrer l'impact.

CASCADES
Stagiaire en amélioration continue

Berthierville
Mai 2024–Août 2024

- Analyser les processus de production en collectant des données opérationnelles en identifiant **7 sources majeures de gaspillage (muda)** et en proposant des pistes d'optimisation ayant permis une **réduction potentielle des coûts de 4 %**
- Effectuer des études de temps et de mouvements sur **25 postes de travail différents** et recommander des ajustements ayant contribué à une amélioration de la productivité et une **diminution de 10 % des mouvements répétitifs**
- Collaborer étroitement avec les équipes de production lors de la mise en œuvre de **5 initiatives Lean et Kaizen**, en co-animant **2 ateliers d'amélioration continue** et en soutenant l'adoption de nouvelles pratiques
- Contribuer à la documentation et à la normalisation des processus en mettant à jour **40 procédures opérationnelles standard (SOP)**, pour améliorer la rapidité d'intégration des nouveaux employés

EXPÉRIENCES CONNEXES

Comité de Consultation en Gestion de Polytechnique
Consultant pour Retournzy

Montréal
Janvier 2024–Avril 2024

- Analyser les procédés de lavage et de stérilisation des contenants réutilisables en **collectant et analysant** des données sur les débits et la consommation totale d'eau.
- Évaluer la consommation hydrique par cycle de lavage, afin d'identifier des pistes d'optimisation pouvant **réduire l'usage d'eau de 20 %**.
- Rechercher et comparer **5 meilleures pratiques de l'industrie** (technologies de buses à faible débit, récupération d'eau de rinçage, etc.), adaptées au contexte opérationnel de Retournzy

SPCA
Bénévole

Montréal
2024

- **Assurer les soins quotidiens aux animaux** (alimentation, nettoyage, promenades), en contribuant au bien-être de plus de **40 chiens et chats par semaine**.

Projet/Implication :
Mandats CCGP, projets, bénévolat.

COMPÉTENCES

Langues: Français et Anglais

Compétences techniques: Suite Office (Word, Excel, PowerPoint, Access), Python et Canva

Intérêts: Voyager, randonnée, cuisine internationale et football

Habiletés personnelles et relationnelles : Travail d'équipe, minutie et gestion de projets

Compétences :
Langues, logiciels, techniques clés.

Intérêts : Courts, utiles comme brise-glace

ENTREVUES EN CONSULTATION

Le **processus d'entrevue** en consultation est conçu pour évaluer à la fois vos **compétences techniques** à travers l'étude de cas et **vos qualités humaines** via l'entrevue Fit. Les firmes recherchent non seulement des candidats capables d'analyser des problèmes complexes, mais aussi des personnes qui sauront bien s'intégrer à leurs équipes et représenter la firme auprès des clients.

Le format des entrevues

Malgré des différences entre firmes, on retrouve généralement une structure similaire :

- **Deux rondes successives** : chaque entrevue dure environ 60 minutes, réparties entre :
 - **un segment Fit** (15 à 30 minutes) pour comprendre votre parcours, vos motivations et vos qualités humaines ;
 - **un cas pratique** (30 à 40 minutes) visant à évaluer votre capacité à structurer et résoudre un problème de gestion, qui peut prendre deux formes :
 - Cas préparé : le candidat reçoit l'énoncé 24h à l'avance et présente une analyse structurée.
 - Cas direct : le cas est résolu en temps réel.

Gestion du stress

L'entrevue est aussi un test de sang-froid : les recruteurs observent votre capacité à rester clair et structuré même sous stress. Il est normal de prendre quelques secondes pour réfléchir, de poser des questions pour clarifier et de garder un ton calme et posé. La sérénité dans vos réponses compte autant que la justesse de votre raisonnement.

L'ENTREVUE FIT

L'**entrevue Fit** permet à votre intervieweur de mieux comprendre votre personnalité, vos motivations et votre adéquation avec la culture de la firme.

- Il dure généralement 15 à 30 minutes au début de l'entrevue.
- L'intervieweur s'appuie sur **vos expériences passées** pour évaluer votre leadership, votre capacité à travailler en équipe et votre manière de relever des défis.
- Les questions portent sur des **situations concrètes** : influence sur un groupe, résolution de conflit, amélioration d'un processus, atteinte d'objectifs, style relationnel.
- Dans certains cas, l'entretien repose sur une seule grande question, explorée en profondeur, ce qui exige de préparer plusieurs exemples concrets.

Ce que les recruteurs évaluent

- **Présence et communication** : assurance, structure, clarté du discours, absence de nervosité excessive.
- **Leadership et initiative** : votre capacité à prendre des responsabilités et à générer de l'impact, et votre capacité à évoluer suite à des rétroactions.
- **Travail d'équipe** : aptitude à collaborer, à écouter et à rassembler.
- **Énergie, ambition et intégrité** : motivation saine, alignement avec les valeurs de la firme.

Comment performer

- **Préparez au moins 2 histoires** par grand thème (leadership, conflit, réussite, amélioration de processus) car les intervieweurs demandent parfois un autre exemple, s'ils jugent que le premier n'illustre pas suffisamment la qualité recherchée.
- **Répondez de manière structurée** (contexte → problème → action → résultat), mais sans réciter un script appris par cœur.
- **Montrez votre authenticité** : la sincérité pèse autant que la performance technique.

RÉSOLUTION DE CAS

L'**étude de cas** permet au recruteur d'évaluer **votre capacité à raisonner face à un problème réel**. L'objectif n'est pas d'atteindre une "bonne réponse unique", mais de démontrer un cheminement clair et structuré :

- Poser les bonnes questions,
- Formuler des hypothèses pertinentes,
- Utiliser des cadres d'analyse adaptés,
- Tirer des conclusions logiques.

Concrètement, vous devez aborder une situation d'affaires comme un consultant : analyser les données, structurer l'information, réaliser quelques calculs et proposer des solutions pertinentes.

Deux formats principaux existent :

- **Dirigé par le candidat** : le candidat mène la discussion, choisit ses axes d'analyse, pose les bonnes questions et démontre initiative et leadership.
- **Dirigé par l'intervieweur** : l'évaluateur guide la progression, interrompt ou challenge les réponses ; on évalue alors votre flexibilité, votre clarté et votre capacité à penser sous pression.

Ce que les recruteurs évaluent

- **Analytique** : votre aptitude à structurer le raisonnement, à utiliser correctement les données et à rester logique tout au long du processus.
- **Communication** : la clarté de vos propos, la qualité de vos questions, votre écoute active et votre capacité à présenter vos conclusions de manière convaincante.
- **Personnel** : votre dynamisme, votre confiance, votre curiosité intellectuelle et votre esprit d'équipe.

RÉSOLUTION DE CAS

Comment performer

- Décomposez votre raisonnement étape par étape et expliquez vos choix à voix haute.
- Soyez structuré : utilisez des cadres simples mais adaptez-les au cas.
- Posez des questions ciblées : démontrez votre capacité à identifier les informations pertinentes.
- Ne craignez pas de faire des calculs : les recruteurs évaluent la logique, pas la vitesse de calcul.
- En conclusion, proposez une recommandation claire, appuyée par votre analyse, tout en reconnaissant les limites ou risques éventuels.

Types de questions fréquentes

- **Business cases complets** : les plus fréquents, portant sur des thèmes comme la rentabilité, la croissance, la réduction de coûts, l'entrée sur un marché, le lancement de produit, une acquisition ou un investissement.
- **Market sizing (estimer une taille de marché)** : ex. Combien de cafés sont consommés chaque jour au Canada ?
- **Facteurs à considérer** : ex. Quels éléments clés influencent le potentiel d'un nouveau médicament ?

RÉSEAUTAGE 101

Le **réseautage** est l'un des leviers les plus puissants pour bâtir votre avenir professionnel. Bien au-delà d'un simple échange informel, il vous permet de :

- Découvrir des opportunités : stages, emplois, mandats ou collaborations que vous ne trouverez pas toujours en ligne.
- Mieux comprendre les firmes : leur culture, leurs projets récents et ce qu'elles recherchent chez les candidats.
- Développer votre visibilité : laisser une impression positive et mémorable auprès de professionnels.
- Construire des relations durables : transformer une rencontre en un contact précieux pour vos prochaines étapes.

1. En amont de la soirée

Un réseautage réussi commence par une préparation rigoureuse et une bonne compréhension de l'environnement dans lequel vous évoluez.

- **Repérage des firmes** : consultez la liste des entreprises partenaires (à la fin de ce guide). Prenez le temps de vous informer sur leurs secteurs d'activité, leurs projets récents et les profils qu'elles recherchent.
- Votre **présentation éclair** : préparez une introduction concise (nom, parcours, spécialisation, intérêts).
- Vos **questions clés** : notez 2 ou 3 questions ouvertes qui serviront de point de départ à la discussion (une liste d'exemples est disponible plus loin dans ce guide).
- Votre **image professionnelle** : mettez à jour votre profil LinkedIn et veillez à soigner votre tenue.
- Un **objectif précis** : définissez ce que vous souhaitez retirer de la soirée (ex. mieux comprendre une firme, élargir votre réseau, obtenir un contact).

Astuce CCGP : considérez la soirée comme une opportunité à cultiver : plus vous êtes préparé, plus vos échanges seront fluides et enrichissants.

RÉSEAUTAGE 101

2. Pendant la soirée

Considérez chaque échange comme un parcours en quatre étapes simples et naturelles.

a) Briser la glace

- Saluez avec le sourire et présentez-vous en une **phrase claire**.
- Montrez votre intérêt par une remarque ou une observation pertinente concernant la firme.

b) Engager une véritable conversation

- Introduisez l'une de vos **questions préparées**, puis laissez la discussion évoluer naturellement.
- Partagez **une expérience** ou un projet personnel qui reflète **votre intérêt** pour le domaine.
- Écoutez activement : les meilleures discussions naissent de vos rebonds sur les réponses de votre interlocuteur.

c) Conclure avec tact

- Identifiez le **moment opportun** pour terminer (lorsque la conversation s'essouffle).
- Remerciez **chaleureusement** pour le temps et les conseils partagés.
- Proposez de rester en contact (ex. via LinkedIn).

d) Préparer la suite

- Glissez subtilement que vous aimeriez poursuivre la discussion (par exemple autour d'un café ou lors d'un échange plus ciblé).
- Laissez une **impression marquée** par votre sérieux et votre enthousiasme.

Astuce CCGP : l'objectif immédiat n'est pas de décrocher un stage, mais de poser les bases d'une relation durable et de qualité.

RÉSEAUTAGE 101

3. Après la soirée

Un bon suivi est ce qui distingue un réseautage superficiel d'une véritable connexion.

- **Connexion LinkedIn** : ajoutez la personne avec une note personnalisée qui rappelle le contexte.
- **Message de remerciement** : envoyez un mot dans les 24 à 48 heures, en rappelant un point précis de votre échange.
- **Continuité** : proposez une rencontre informelle (ex. un café), posez une question complémentaire ou demandez conseil sur un sujet lié à vos échanges.
- **Patience** : le réseautage est un processus long. Voyez-le comme un investissement sur la durée plutôt qu'une recherche de résultats immédiats.

4. Les règles d'or

- **Comportement** : restez professionnel et adoptez une attitude ouverte.
- **Curiosité** : privilégiez les questions aux monologues et montrez un intérêt sincère.
- **Énergie** : faites preuve de dynamisme et d'engagement dans vos échanges.
- **Respect** : tenez compte du temps de votre interlocuteur et respectez ses limites.

Astuce CCGP : un bon réseautage repose moins sur le nombre de contacts accumulés que sur la qualité des relations entretenues.

5. Questions pertinentes pour enrichir vos échanges

Poser des questions réfléchies est un excellent moyen de montrer votre curiosité et d'alimenter la discussion.

Pour découvrir la firme

- Qu'est-ce qui vous a motivé à rejoindre votre firme ?
- Quels projets récents reflètent le mieux l'identité et la mission de votre équipe?

Pour mieux comprendre le métier

- Comment sont généralement répartis les mandats au sein de vos équipes ?
- Quel mandat vous a particulièrement marqué et pour quelles raisons ?
- Quelles compétences vous semblent essentielles pour bien débiter dans ce rôle ?

Pour saisir la culture interne

- Comment décririez-vous l'ambiance de travail au quotidien ?
- Qu'est-ce qui distingue votre firme des autres, selon vous ?
- Quelles qualités ou valeurs recherchez-vous en priorité chez un(e) candidat(e) ?

Les sujets à éviter

- Les questions sur le salaire ou les avantages.
- Les informations facilement accessibles en ligne (site web, LinkedIn, brochures).
- Les sujets confidentiels (mandats en cours, clients spécifiques).
- Les aspects trop personnels (famille, opinions politiques ou religieuses).
- Les questions formulées de manière négative ou basées sur des rumeurs.

LA SEMAINE DES AFFAIRES

La Semaine des Affaires du CCGP, du 10 au 14 novembre 2025 à Polytechnique Montréal, accueille toutes les formes de cabinets de consultation et firmes de génie-conseil. La Semaine des Affaires offre aux étudiantes et étudiants une occasion unique d'échanger avec des professionnels de la consultation, à travers des panels, des ateliers et des activités de réseautage.

CALENDRIER DE LA SEMAINE DU 10 AU 14 NOVEMBRE

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
INTRODUCTION À LA CONSULTATION 	L'ART DE FAIRE COMPRENDRE 	STRATÉGIE, CONSEIL ET FINANCE PAR DES INGÉNIEUR.ES    		SOIRÉE RÉSEAUTAGE

NOTRE FIRME PARTENAIRE OFFICIELLE



Ernst & Young (EY) est l'un des principaux cabinets de services professionnels au monde, reconnu pour son expertise en conseil, audit, fiscalité et stratégie. Présent dans plus de 150 pays, EY accompagne les organisations dans leurs transformations financières, technologiques et organisationnelles, en les aidant à relever des défis complexes dans un environnement en constante évolution. Animée par une forte culture d'innovation et d'impact, la firme place la création de valeur durable et la confiance au cœur de ses missions. Pour les étudiants et jeunes professionnels, rejoindre EY, c'est intégrer un environnement exigeant et formateur, fondé sur la collaboration, l'apprentissage continu et le développement du leadership à travers une grande diversité de secteurs et de projets.

Expertises au bureau de Montréal

Les équipes EY à Montréal interviennent sur des missions variées, notamment :

- **Business Consulting** : transformation des modèles d'affaires, optimisation financière et performance opérationnelle.
- **People Consulting** : transformation organisationnelle, développement des talents et expérience employé.
- **Risk Consulting** : gestion des risques financiers, opérationnels et réglementaires.
- **Technology Consulting** : stratégie technologique, données et IA, automatisation et cybersécurité.

Recrutement pour EY

Chez EY, la culture d'entreprise repose sur la collaboration, l'intégrité et le développement du leadership. Les jeunes professionnels sont encouragés à apprendre rapidement, à prendre des responsabilités et à évoluer dans un environnement axé sur l'innovation et l'impact. Le cabinet offre de réelles perspectives de carrière grâce aux stages, aux postes d'analystes et aux programmes de formation pour nouveaux diplômés, avec un accompagnement structuré, du mentorat et une participation active à des missions concrètes dès l'entrée en poste.

NOS FIRMES PARTENAIRES

KPMG



KPMG est l'un des plus grands cabinets de services professionnels au monde, réputé pour son expertise en audit, fiscalité, conseil et transactions. Présente au Canada depuis de nombreuses années, la firme accompagne les organisations publiques et privées dans leur croissance, leur gestion des risques et leurs transformations numériques et opérationnelles. KPMG se distingue par son approche collaborative et sa capacité à mobiliser des experts sectoriels pour répondre à des enjeux complexes, notamment dans les secteurs financiers, industriels, technologiques et énergétiques. L'entreprise met un accent fort sur l'innovation, l'éthique et le développement des talents. Pour les étudiants et jeunes professionnels, KPMG offre un environnement propice à l'apprentissage, des parcours de carrière structurés et des opportunités d'évoluer rapidement au sein de projets concrets à forte portée.

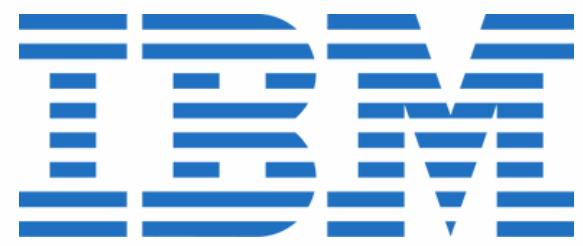
WSP



WSP est l'une des plus grandes firmes de génie-conseil au monde, avec une présence marquée au Canada depuis plusieurs décennies. Forte de plus de 73 000 employés à l'international, l'entreprise se distingue par son savoir-faire multidisciplinaire et sa capacité à mener des projets d'envergure dans les secteurs des infrastructures, du transport, de l'environnement, de l'énergie et du bâtiment. Reconnue pour son approche intégrée et sa vision à long terme, WSP accompagne ses clients publics et privés dans la conception de solutions durables qui transforment positivement les communautés. Sa culture repose sur l'innovation, la collaboration et l'excellence technique, avec une attention particulière portée aux enjeux liés à la transition climatique. Pour les étudiants et jeunes professionnels, WSP offre un milieu d'apprentissage stimulant, des opportunités de croissance rapide et la possibilité de contribuer directement à des projets qui façonnent le monde de demain.

NOS FIRMES PARTENAIRES

NOUS AURONS LA CHANCE D'ACCUEILLIR :



BNP PARIBAS

Deloitte.

coboom



BAIN & COMPANY

Monitor
Deloitte.

MERCI DE VOTRE LECTURE !

Ce guide est pensé pour vous donner les clés afin de mieux comprendre le monde du conseil et de vous préparer aux différentes étapes d'un parcours dans ce domaine.

Que ce soit à travers la découverte du métier, la préparation du CV, les entrevues ou la résolution de cas, il a pour objectif de vous accompagner et de vous aider à tirer le meilleur parti de chaque expérience.