CÉDRIC GUILLEUX

UN ASSOCIÉ EXTERNALISÉ.

5 LEVIERS DE PERFORMANCE.

Pour les dirigeants qui veulent décider mieux, gagner du temps et bâtir une entreprise moins dépendante d'eux.

TEMPS / MARGE / FRICTIONS & ERREURS

IA & OUTILS SUR MESURE / AUTONOMIE

SPARRING PARTNER · DIRECTEUR STRATÉGIQUE & CRÉATIF · CONFÉRENCIER

KIT PRESSE / V3

NOVEMBRE 2026

POSITIONNEMENT

L’associé que le dirigeant n’a pas.

Un sparring partner n’est ni un consultant qui dépose un rapport, ni un coach qui s’interdit de donner son avis. C’est un interlocuteur indépendant qui pense avec le dirigeant, contredit si nécessaire et aide à trancher.

« Je challenge vos décisions avant que le marché ne le fasse. »

UNE POSTURE DE CONTRE-POUVOIR CONSTRUCTIF

LE PROBLÈME	LE TRAVAIL
Des sujets ouverts, aucun arbitrage	**Prioriser les vrais choix et décider**
Des coûts diffus, peu visibles	**Questionner marge, offre, organisation**
Tout remonte au dirigeant	**Clarifier rôles, règles et délégation**
Une IA générique mal adaptée	**Co-créer des outils IA métier sur mesure**

CADRE DE LA RELATION

Il agit « comme » un associé sur la réflexion stratégique, sans être actionnaire, mandataire ni substitut du dirigeant. Il ne promet pas de résultats automatiques. Les missions IA peuvent inclure la co-conception et la création d’outils adaptés, selon un périmètre défini.

EFFETS RECHERCHÉS

Cinq leviers. Des indicateurs.

Le point de départ n'est pas le nombre de séances, mais ce qui doit changer dans le fonctionnement réel de l'entreprise.

01

GAGNER DU TEMPS

Réduire les décisions en attente, supprimer les priorités parasites et raccourcir les cycles de validation.

MESURE *Temps dirigeant libéré / délai moyen de décision*

02

AUGMENTER LA MARGE

Questionner les offres, les prix, les coûts et les arbitrages clients pour protéger la rentabilité.

MESURE *Marge par offre / coût des activités non rentables*

03

RÉDUIRE FRICTIONS & ERREURS

Clarifier les responsabilités, les processus critiques et les critères de décision pour limiter les reprises.

MESURE *Retouches, incidents, allers-retours, délais*

04

IA & OUTILS SUR MESURE

Identifier les cas d'usage, accompagner la conception et la création d'outils IA sur mesure, puis leur intégration sécurisée.

MESURE *Temps gagné / qualité / adoption / pertinence métier*

05

DÉPENDRE MOINS DU DIRIGEANT

Créer les conditions d'une vraie délégation : règles, autonomie, décisions documentées, relais.

MESURE *Décisions escaladées / continuité en son absence*

Indicateurs de pilotage proposés, à adapter et à mesurer avec chaque entreprise. Ils ne constituent pas des résultats clients certifiés ni une garantie de performance.

DU BESOIN MÉTIER À LA SOLUTION

L'IA, jusqu'à l'outil sur mesure.

Pas seulement choisir un logiciel ou former à l'IA : accompagner aussi les entreprises dans la conception et la création d'outils adaptés à leurs opérations, à leurs équipes et à leurs contraintes.

LE PRINCIPE

Un bon outil IA commence par un problème de terrain mesurable, pas par une démonstration technologique.

DU DIAGNOSTIC AU DÉPLOIEMENT

01 — CIBLER
Repérer les tâches lentes, répétitives ou sources d'erreurs.

02 — CADRER
Définir le besoin, les données, les accès et les garde-fous.

03 — CO-CONCEVOIR
Accompagner la création et le test d'un outil IA sur mesure.

04 — ADOPTER
Ajuster l'usage, former les personnes et mesurer l'utilité.

EXEMPLES ILLUSTRATIFS : assistants documentaires internes, préparation assistée de devis, automatisation de tâches administratives, synthèses métier et aides à la décision.

PARCOURS ET BIOGRAPHIE

Du vécu, mais surtout du jugement.

Le parcours personnel éclaire la méthode. Il n'est pas le produit vendu aux dirigeants : le produit, c'est la qualité du regard, de l'arbitrage et des décisions qui suivent.

20 ans	250+	EMCC
aux côtés des dirigeants	entreprises accompagnées*	coach professionnel

BIO COURTE / PRÊTE À PUBLIER

Cédric Guilleux est entrepreneur et sparring partner stratégique auprès des dirigeants. Il intervient comme un associé externalisé, sans participation au capital, pour challenger les décisions et activer cinq leviers : temps, marge, frictions, outils IA sur mesure et autonomie. Il est aussi conférencier, directeur stratégique et créatif, et coach certifié EMCC.

BIO STANDARD / PRÊTE À PUBLIER

Basé à Angers, Cédric Guilleux accompagne les dirigeants comme sparring partner stratégique, avec la posture d'un associé externalisé : un partenaire indépendant qui connaît les enjeux de l'entreprise, questionne les décisions difficiles et aide à transformer les arbitrages en actions. Son travail se concentre sur cinq leviers de performance : gagner du temps, améliorer la marge, réduire les frictions et les erreurs, accompagner la création d'outils IA sur mesure et rendre l'organisation moins dépendante de son dirigeant. Directeur stratégique et créatif depuis vingt ans, coach professionnel certifié EMCC et conférencier, il s'appuie également sur une expérience personnelle singulière de l'adversité. La promesse n'est pas de décider à la place du dirigeant, mais de l'aider à décider mieux et à construire une entreprise plus autonome.

** 250+ entreprises accompagnées, chiffre publié sur son site officiel.*

PISTES ÉDITORIALES

Cinq angles pour les médias.

Des questions business d'abord, une histoire de vie en profondeur pour les médias qui veulent aller au-delà du témoignage.

01

ÉCONOMIE / PME

Le dirigeant, premier goulot d'étranglement de son entreprise ?

Pourquoi les décisions qui remontent toutes au sommet coûtent du temps et freinent la croissance.

02

RENTABILITÉ

La marge se perd parfois dans les frictions, pas dans les ventes.

Retouches, arbitrages tardifs, offres mal cadrées : les coûts invisibles de la complexité.

03

IA / ENTREPRISE

L'IA sur mesure : outil de productivité ou nouvel effet de mode ?

Comment concevoir des assistants et automatisations adaptés aux vraies contraintes des PME, plutôt que collectionner les abonnements.

04

LEADERSHIP

Un bon contre-pouvoir vaut mieux qu'un énième avis.

Comment un partenaire indépendant aide à confronter les intuitions, sans décider à la place du patron.

05

PARCOURS / SOCIÉTÉ

Transformer l'adversité en clarté, sans héroïser le handicap.

Ce qu'une vie marquée par l'incertitude peut apprendre sur les choix difficiles, sans récit de « super-héros ».

Format : portrait, économie, management, table ronde, podcast, tribune ou décryptage d'actualité.

CONFÉRENCES ET ATELIERS

Deux formats pour transmettre.

Le sparring partner est l'offre centrale dédiée aux dirigeants. L'accompagnement IA peut aller jusqu'aux outils sur mesure ; la scène et les ateliers prolongent cette approche.

CONFÉRENCE SIGNATURE

WIN THE GAME, WITH ANY HAND

Résilience, décision et performance en environnement incertain. Une intervention qui croise histoires vécues, humour et cadres concrets pour agir, sans réduire le propos à un discours motivationnel.

ATELIERS

Life List & VIGIE

Clarifier les priorités, aligner les personnes et transformer des intentions en engagements. Format collectif complémentaire à l'accompagnement du dirigeant.

DOMAINES D'INTERVENTION

- Décision stratégique
- Marge & performance
- Leadership & délégation
- IA & outils sur mesure
- Résilience concrète
- Créativité stratégique
- Handicap & inclusion
- Clarté et priorités

POUR LES RÉDACTIONS

Ressources & contact presse.

CONTACT DIRECT

cedric@guilleux.fr

+33 (0)6 78 02 39 51

Angers, France / entretiens à distance ou en présentiel

RESSOURCES OFFICIELLES

Sparring partner : offre, posture et fonctionnement

Site et parcours professionnel

Espace presse et interviews

Interview RCF Anjou du 17 novembre 2026

Conférence « Win the Game, with Any Hand »

Formulaire de contact

VISUELS ET VÉRIFICATION

Photos HD, crédits et droits d'utilisation à valider avant publication. Les données biographiques et d'activité citées ici sont déclaratives. Aucun gain de marge, gain de temps ou ROI client n'est avancé sans preuve.

Sources : cedricguilleux.fr (accueil, sparring partner, presse, contact), 20/11/2026. Version 3.0