



## Andy Bass

AUTEUR/AUTRICE

Lorsque la croissance marque le pas, les dirigeants se penchent d'abord sur la stratégie et les conditions du marché. Or, le véritable frein se trouve le plus souvent en interne : les équipes commerciales et techniques travaillent en parallèle plutôt qu'en collaboration, chacune étant convaincue que c'est l'autre qui constitue l'obstacle. Le dirigeant finit par devoir gérer les conflits internes plutôt que de piloter l'entreprise, et l'écart entre l'intention stratégique et l'action organisationnelle ne cesse de se creuser, sans que personne ne s'en aperçoive.

Lorsque les équipes commerciales et techniques s'opposent, la stratégie s'enlise. Andy Bass, auteur de *\*The Suits & Geeks Trap\** et fondateur de BassClusker Consulting, conseille les dirigeants sur la manière de résoudre ces tensions et de les mettre à profit pour stimuler la croissance.

### biographie de Andy Bass 2026

#### Pourquoi les entreprises font appel à Andy Bass

- Son cadre conceptuel « *Suits & Geeks Trap* » offre aux dirigeants un diagnostic structuré et bien défini de l'un des obstacles à la croissance les plus persistants et les moins reconnus dans les entreprises axées sur la technologie - la rupture entre les fonctions commerciales et techniques - ainsi qu'une méthode claire pour y remédier.
- Sa thèse « *Start With What Works* » (Pearson) remet en question l'hypothèse par défaut selon laquelle la croissance nécessite de nouveaux investissements ; l'argument est que la plupart des organisations disposent de capacités, de relations et de connaissances sous-utilisées qui peuvent être mobilisées avant de rechercher de nouveaux capitaux.
- Sa feuille de route pour les PDG, issue de *l'action engagée* - Curiosité, Exploration, Appropriation -, offre aux dirigeants une méthode spécifique et reproductible pour faire passer les collaborateurs d'une conformité passive à une véritable appropriation des priorités stratégiques.
- Son doctorat en génie logiciel et ses débuts de carrière chez BT Research Labs lui confèrent une crédibilité au sein des organisations techniques qu'un généraliste en leadership ne peut prétendre avoir - il est capable de s'imposer à la fois auprès des ingénieurs et des directeurs commerciaux.
- Introuvable au Million Dollar Consulting Hall of Fame (2017) et nommé au panel #ogilvychange Big Thinkers d'Ogilvy - des reconnaissances externes de sa pratique du conseil, acquises en dehors du circuit des

#### DISPONIBLE POUR

- Coaching
- Formation des cadres
- Formations et ateliers
- Intervention
- Masterclass
- Participation à des panels
- Programme de développement organisationnel

#### IES THÈMES D'INTERVENTION DE ANDY

- Culture organisationnelle
- Développement des cadres
- Gestion du changement
- Leadership
- Stratégie de croissance

**LANGUES: Anglais**

de carrière chez BT Research Labs, des formations pour cadres dispensées dans les écoles de commerce d'Oxford Saïd, de Warwick, d'Aston et de Strathclyde, et son intronisation au Million Dollar Consulting Hall of Fame en 2017.

## **Principaux thèmes de ses interventions**

- Alignement des équipes commerciales et techniques
- Apprentissage organisationnel et exécution
- Stratégie de croissance utilisant les ressources existantes
- Leadership et engagement
- Gestion du changement et engagement stratégique
- Culture organisationnelle dans les entreprises axées sur la technologie
- Prise de décision au niveau de la direction et développement des capacités

## **Idéal pour**

- PDG et directeurs généraux d'organisations axées sur la technologie, l'ingénierie ou l'innovation, confrontés à des frictions commerciales et techniques persistantes
- Les équipes de direction dont la mise en œuvre ne parvient pas systématiquement à répondre aux ambitions stratégiques
- Les DRH et les responsables du développement organisationnel qui travaillent sur l'engagement, l'appropriation et la culture au sein d'effectifs mixtes (commerciaux et techniques)
- Les entreprises de services professionnels, de services financiers, de fabrication et en phase de croissance confrontées à des changements rapides

## **Résultats attendus**

- Un cadre structuré pour diagnostiquer les frictions entre équipes commerciales et techniques – et une méthode claire pour les résoudre avant qu'elles ne se transforment en crise de leadership
- Des outils pratiques pour identifier les atouts organisationnels sous-utilisés et les mettre au service des priorités de croissance, avant de rechercher de nouveaux capitaux ou ressources
- La feuille de route du PDG – une méthode en trois étapes pour instaurer un véritable engagement de l'équipe plutôt qu'une simple conformité superficielle
- Une compréhension plus fine de la manière dont le comportement des dirigeants, et non la stratégie seule, détermine la réussite de la mise en œuvre
- Des questions spécifiques et des approches diagnostiques que les dirigeants peuvent appliquer immédiatement pour débloquer les priorités au point mort ou remotiver les équipes démotivées

## **Andy Bass's 2026 talks & ; topics**

**Échappez au piège des cols blancs et des geeks**

Une session pratique consacrée à la résolution du fossé entre les équipes commerciales et techniques, qui oblige les dirigeants à jouer les arbitres dans les conflits internes plutôt qu'à faire avancer l'entreprise, s'appuyant sur l'ouvrage éponyme de Bass et sur son travail de conseil auprès d'organisations issues de 30 secteurs d'activité.

**Points clés à retenir :**

- Identifier les causes profondes des tensions entre les équipes commerciales et techniques, ainsi que les stéréotypes qui les alimentent
- Stratégies pratiques pour améliorer la communication, la coopération et l'orientation commune vers le client
- Un cadre permettant de maintenir l'alignement des deux groupes sur les priorités du marché plutôt que sur les jeux politiques internes

---

**Découvrez votre trésor caché**

Une présentation qui démontre que la plupart des organisations disposent de capacités, de relations et de connaissances sous-exploitées - et qui montre aux dirigeants comment les identifier et les mettre à profit pour stimuler la croissance avec moins de risques et des investissements réduits.

**Points clés à retenir :**

- Reconnaître les biais cognitifs et les habitudes organisationnelles qui conduisent à négliger des ressources précieuses
- Trois angles d'approche pour identifier les atouts cachés au sein du personnel, des processus et des relations existants
- Des approches pour créer de nouvelles opportunités de croissance en recombinaison de ce dont l'organisation dispose déjà

---

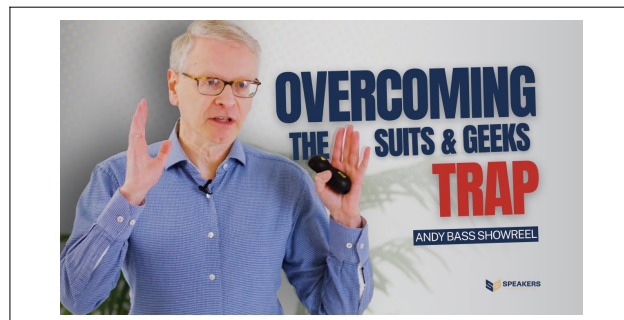
**Agir avec détermination**

Une session sur le leadership visant à faire passer les collaborateurs d'une conformité passive à une véritable appropriation des priorités stratégiques, structurée autour de la « feuille de route du PDG » de Bass présentée dans son ouvrage *\*Committed Action\**.

**Points clés à retenir :**

- Identifier et éliminer les « tueurs d'engagement » qui réduisent insidieusement l'implication et ralentissent l'exécution
- Appliquer la « C.E.O. Roadmap » en trois étapes : susciter la curiosité, encourager l'exploration, transférer l'appropriation
- Questions de diagnostic et cadres pratiques que les dirigeants peuvent utiliser pour évaluer les progrès et générer de nouvelles actions

## Andy Bass's Videos



## Ce que disent les clients de Andy Bass

La valeur réside dans l'esprit du client. Vous ne la comprendrez pas si vous passez tout votre temps au bureau. Il vous faut un autre point de vue. Les idées d'Andy vous encourageront à sortir et à en trouver un.

**Rory Sutherland**  
*vice-président, Ogilvy*

Les collaborateurs d'IAC ont énormément bénéficié des conseils avisés d'Andy pour aligner nos équipes sur nos objectifs et traduire notre stratégie en actions concrètes.

**Jens R. Höhnel**  
*Co-PDG mondial et président pour l'Europe, Groupe International Automotive Components (IAC)*

Andy vous apprend à reformuler votre message de leadership en utilisant des termes qui ne vous incitent pas seulement à agir, mais qui les incitent eux aussi à agir.

**Jurga Žilinskienė, MBE**  
*Fondateur et PDG, Guildhawk*

La conception qu'a Andy du « dirigeant en tant qu'éducateur » est tout à fait pertinente dans un monde où les organisations doivent apprendre et réapprendre plus vite que jamais.

**Rooney Anand**

*Ancien PDG, Greene King*

L'engagement de vos collaborateurs est essentiel à la croissance de votre entreprise. La formule du PDG d'Andy vous montrera comment y parvenir.

**Ringo Francis**

*Président émérite, Diversey & Zenith Hygiene, Royaume-Uni et Irlande*

Andy propose des conseils clairs et concrets à toute entreprise qui souhaite se développer ou innover. Avant de vous précipiter tête baissée dans des dépenses, libérez votre potentiel caché.

**Michael Smets**

*Professeur de gestion, Saïd Business School, Université d'Oxford*

Andy Bass est exactement le genre de personne dont tout président ou PDG a besoin. Il saura vous signaler les lacunes dans votre raisonnement et, si nécessaire, vous orienter vers une meilleure solution.

**David J. Pritchett**

*Président, Rieke Packaging Systems (une société du groupe TriMas)*

Propulsez vos compétences en leadership vers de nouveaux sommets grâce à la feuille de route pour PDG d'Andy Bass.

**Hanifa Shah**

*Vice-recteur et doyen exécutif, Université de Birmingham*

L'approche perspicace d'Andy et son souci constant d'obtenir des résultats sont impressionnants.

**Paul Heldens**

*Directeur général, Dornbracht International GmbH*

Andy était exigeant, captivant et débordait d'idées novatrices. Il apporte une approche véritablement nouvelle et fait preuve d'une réelle empathie envers ses clients. Vraiment impressionnant !

**Craig Preston**

*Directeur régional pour les Midlands, Division Entreprises, Aon Risk Solutions*

Andy a contribué à rendre nos objectifs stratégiques compréhensibles pour tous, quel que soit le niveau hiérarchique.

**Cliff Allan**

*Vice-chancelier, Université de Birmingham*

Andy a le don de proposer des angles d'approche inhabituels qui permettent de voir soudainement clairement quelle est la bonne décision à prendre.

**James Stevenson**

*Directeur de la gestion des risques, Burberry*

Andy montre aux dirigeants comment ils peuvent libérer le potentiel de leurs collaborateurs et les encourager à s'épanouir. À recommander !

**Tim Hall**

*Responsable du recrutement dans le domaine financier et directeur, Hays plc*

Merci pour cette excellente session destinée à mon groupe de directeurs financiers. Vous avez vraiment répondu à toutes mes attentes.

**Larry Cooper**

*Président du groupe, Forums des PDG de MacKay*

Andy Bass est l'un de ces rares consultants qui savent mettre en valeur la synergie entre orientation stratégique et accompagnement de qualité. Il ne lâche pas prise tant que le client n'a pas obtenu de résultats concrets.

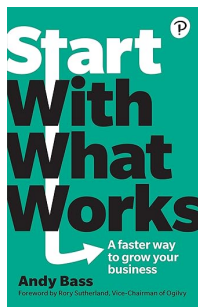
**Alan Weiss**

*Auteur à succès, Million Dollar Consulting*

## LES DERNIERS LIVRES DE ANDY



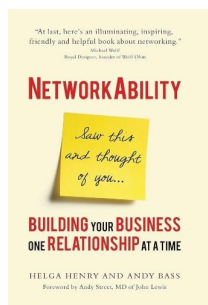
**Le piège des « costards-cravates » et des « geeks » : faites en sorte que vos équipes commerciales et techniques travaillent ensemble, et non les unes contre les autres**



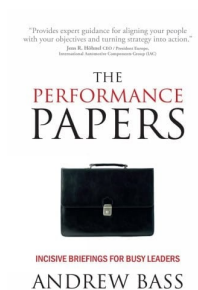
**Commencez par ce qui fonctionne**



**Une action engagée : la méthode en trois étapes pour inciter vos collaborateurs à s'impliquer pleinement et à obtenir des résultats**



**Le réseautage : développer votre entreprise, une relation à la fois**



**Les Performance Papers : des analyses concises pour les dirigeants très occupés**

## Andy Bass's 2026 speaking fees

Les frais spécifiques sont compris dans les fourchettes indiquées. Celles-ci sont présentées à titre indicatif et peuvent être modifiées sans préavis.

	EUR	GBP	USD
<b>Pays d'origine</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>Asie-Pacifique</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Europe</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>Moyen-Orient et Afrique</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Amérique du Sud</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Royaume-Uni</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000

<b>Côte Est des Etats-Unis</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Côte ouest des États-Unis</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Virtuel</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000