

CULTURE D'ENTREPRISE

2026

MANIFESTE OMÉA

Notre culture en 10 vertus, racontées par ceux qui les vivent.



Management de projet · Ingénierie · Conseil

Édition 2026

www.omeaconseil.fr

POURQUOI CE MANIFESTE

Oméa a grandi vite.

En quelques années, nous sommes passés d'une joyeuse petite équipe de cinq personnes à une entreprise de plus de **200 collaborateurs**, répartis sur **plusieurs sites** et de **nombreux projets**.

L'équipe est **toujours aussi joyeuse**, mais cette **croissance** pose tout de même de **vrais challenges** :

Comment rester nous-mêmes alors que nous sommes de plus en plus nombreux ?
Comment faire pour qu'une **consultante** à Lyon, un **ingénieur d'affaires** à Paris et le **nouveau collègue** de l'IT, arrivé le mois dernier, partagent **la même façon de travailler** ?

En une phrase : comment **préserver** et **développer** une **culture commune**, dont nous sommes **fiers** ?

C'est pour répondre à ces challenges que nous avons construit ce manifeste.

Il a pour objectif de nous servir de **boussole au quotidien** :

- **Si tu es chez Oméa** depuis des années, il te rappelle ton rôle pour incarner cette culture, montrer l'exemple et la transmettre à tes collègues.
- **Si tu viens de nous rejoindre**, il t'explique ce que nous attendons de chacun et comment nous travaillons entre nous et avec nos clients.
- **Et enfin si tu envisages de nous rejoindre**, il te donne un petit aperçu de la vie chez Oméa et de la culture que nous cultivons.



Comment avons-nous rédigé ce manifeste ?

Pour qu'il reflète notre culture, les **managers de toutes les filières** d'Oméa ont rédigé ce manifeste **ensemble**, lors d'un **séminaire en 2026**.

Ces managers sont issus de l'ensemble des filières d'Oméa : **Conseil, Business, Recrutement** et **Support**.

Chacun a partagé des **histoires vécues** chez Oméa. Nous en avons débattu pour identifier **ce qui nous rassemble** et mettre des mots sur les **convictions** et les **pratiques** qui font notre culture.

Le résultat se veut **concret** et **utile au quotidien** :

- **Dix vertus** qui expriment nos convictions.
- **Des comportements du quotidien** pour les mettre en pratique.
- **Des histoires vécues** pour les illustrer.
- **Des illustrations maison**, parce que nous dessinons super bien !



À **lire**, à **partager** et surtout à **faire vivre** : une vertu prend son sens dans nos actions, chaque jour !

Bonne lecture !

NOS VERTUS

Dix vertus pour faire vivre notre culture au quotidien.



01 **Le sens du collectif**
« Formation TORTUE ! »



02 **Écoute et dialogue**
« C'est pas faux »



03 **Apprentissage et transmission**
« Jedi un jour, Padawan le lendemain »



04 **Bonne humeur**
« C'est trop calme, j'aime pas trop beaucoup ça »



05 **Engagement et exemplarité**
« Que vos actes reflètent vos paroles »



06 **Adaptation**
« Pivote pivote »



07 **Effort et exigence**
« No pain no gain »



08 **Ambition et entrepreneuriat**
« Vers l'infini... et Oméa ! »



09 **Back Office**
« Le moment où tout est possible »



10 **Responsabilité**
« Un grand pouvoir implique de grandes responsabilités »

LE SENS DU COLLECTIF

Nos équipes interviennent dans la **France entière** sur des **projets emblématiques** : renouvellement du parc nucléaire français, construction de lignes à grande vitesse, décarbonation des industries, etc.

Ces projets sont passionnants, mais ils sont **répartis sur l'ensemble du territoire** et, en conséquence, nos équipes le sont aussi. Nos **lieux** et nos **rythmes de travail** sont différents : nous ne partageons pas toujours le même quotidien et avons moins d'occasions d'échanger spontanément, dans un couloir ou autour d'un café.

Pour **donner vie à ce collectif**, nous avons développé de nombreuses **occasions de nous retrouver** et de **collaborer** : plénières, soirées trimestrielles, communautés métiers mensuelles, formations chaque semaine à travers l'Oméa School, groupes de travail, etc.

Ces moments permettent de faire connaissance, de **partager des expériences** et de trouver des **personnes vers qui se tourner** pour un conseil, un coup de main ou simplement un échange.

À cause de la distance, entretenir ces liens demande un effort conscient et partagé. Chacun peut le faire à sa manière, mais prendre part à ce collectif fait partie de nos attentes.

UNE HISTOIRE VÉCUE

“ L'entraide dès le premier jour

Quand je suis arrivé chez Oméa en 2022, j'avais beaucoup, beaucoup, beaucoup de questions !

J'ai pris ce qui m'avait été dit en entretien au pied de la lettre, et je me suis adressé à toutes les personnes que j'ai pu croiser les premières semaines.

À chaque fois, mes nouveaux collègues ont pris le temps de me répondre, sans me faire sentir que je dérangeais. J'ai ainsi retrouvé, dès mes premiers jours, l'entraide que l'on m'avait décrite en entretien. Elle m'a aidé à prendre mes repères et à trouver ma place dans l'équipe.

Si je devais donner un conseil à quelqu'un qui nous rejoint : pose tes questions et va vers tes collègues ! C'est un bon moyen d'avancer, de faire connaissance... et tu verras qu'on a tous quelque chose à apprendre des autres.

- Amjad

Ingénieur d'Affaires → Responsable de Département





Dessiné par : Jean

« Formation TORTUE ! »

Ref : Astérix aux Jeux olympiques

AU QUOTIDIEN

Garde le lien

Les projets sont très prenants, ils amènent généralement leur lot d'outils. Mais prends chaque jour le temps de consulter tes outils Oméa pour suivre les informations et répondre aux sollicitations de tes collègues.

Participe aux échanges entre collègues

Les réunions mensuelles des communautés métiers, l'Oméa School et les rendez-vous collectifs entretiennent les liens et facilitent le partage d'expériences.

Demande de l'aide et propose la tienne

Partage tes outils, tes contacts et tes méthodes. Lorsque tu rencontres une difficulté, appuie-toi sur les compétences de tes collègues et propose ton aide lorsque tu peux leur être utile.

Accueille tes nouveaux collègues

Prends le temps de te présenter, de t'intéresser à leur parcours et de les inviter à déjeuner ou à prendre un café. Va vers eux sans attendre qu'ils fassent le premier pas : ces petites attentions aident à se sentir bienvenu et à trouver sa place dans l'équipe.

Garde ta caméra allumée

En réunion à distance, en interne comme avec nos clients. C'est une marque de présence, de respect et d'implication dans l'échange

ÉCOUTE ET DIALOGUE

Une grande partie de **notre travail consiste à échanger avec les autres** : comprendre une demande, discuter d'une difficulté ou **chercher ensemble une solution**.

Entre collègues, **l'écoute et le dialogue** nous aident à mieux **travailler ensemble** et à **progresser**. Chacun doit pouvoir partager une difficulté, proposer une idée et recevoir un retour sur son travail. **Nous prenons le temps de reconnaître** ce qui est réussi et d'expliquer clairement ce qui peut être amélioré.

Avec nos clients, l'écoute nous permet de **construire la bonne offre** et le dialogue de la faire évoluer. Dès les premiers échanges, nous cherchons à comprendre leurs **objectifs**, leurs **contraintes** et **ce qu'ils attendent de nous**. Ce dialogue doit se poursuivre tout au long du projet pour ajuster notre service et chercher ce que nous pouvons **encore améliorer**, même lorsque tout semble bien fonctionner.

UNE HISTOIRE VÉCUE

“ La bouteille, ça paie

Récemment, je suis venue épauler une collègue sur une mission où les échanges avec la cliente étaient devenus difficiles. Ma collègue avait le sentiment de ne pas pouvoir avancer correctement, faute d'attentes clairement formulées.

Je me suis rendue sur site pour un point de cadrage. Ensemble, nous avons précisé les attentes de la cliente, les objectifs et le périmètre de notre prestation, y compris ses limites. Nous pouvions enfin avancer sur une base claire et partagée.

À la sortie de la réunion, j'ai partagé avec ma collègue une conviction : un client a le droit de ne pas être clair. En revanche, nous avons la responsabilité de poser les questions nécessaires pour comprendre ce qu'il attend de nous.

J'ai poursuivi cet accompagnement pendant quelques semaines, jusqu'à ce que mon aide ne soit plus nécessaire ! La cliente était satisfaite, ma collègue plus aguerrie pour la prochaine fois, et leur relation renforcée. Notre façon de réagir à cette difficulté avait permis de reconstruire la confiance.

- Céline
Consultante Manager





Dessiné par : Erwan

« C'est pas faux »

Ref : Kaamelott

AU QUOTIDIEN

Accueille les retours comme des occasions de progresser

Une remarque sur ton travail ou sur la qualité de notre mission mérite d'être comprise et discutée. Prends le temps d'écouter, demande des exemples si nécessaire et regarde ce que tu peux en tirer pour la suite.

Sollicite les retours, même lorsque tout semble bien fonctionner

Prends régulièrement des nouvelles de la satisfaction de tes interlocuteurs. Un projet qui se poursuit ou une absence de remarque ne dit pas tout : demande ce qui fonctionne bien et ce que tu pourrais améliorer.

Donne des retours précis et constructifs

Prends le temps de reconnaître les réussites et d'expliquer ce qui pourrait être amélioré, avec des exemples concrets. Ces échanges ont leur place avec tes collègues comme avec ton manager.

Sois réactif lorsqu'un besoin ou une difficulté est exprimé

Apporte une réponse, conçois des actions utiles avec ton interlocuteur et tiens-le informé de leur avancement. Même si tu n'as pas encore la solution, fais-lui savoir que tu as bien pris le sujet en compte.

Tu as le droit de te tromper

Si tu fais une erreur, signale-la rapidement pour que nous puissions la comprendre et la corriger ensemble. Accorde la même confiance à tes collègues : aide-les à trouver une solution et à tirer les enseignements de ce qui s'est passé.

Après trois e-mails sans solution, prends ton téléphone !

Un échange de vive voix permet souvent de mieux se comprendre et de débloquer la situation. Après l'échange, récapitule par écrit ce qui a été décidé.

APPRENTISSAGE ET TRANSMISSION

Nos métiers évoluent en permanence : outils, méthodes de construction, standards, attentes des clients, etc. Continuer à **se former est indispensable** pour apporter des services de qualité, **rester à la pointe** de nos domaines et entretenir le **plaisir d'apprendre**.

Chez Oméa, nous avons choisi de prendre en main notre formation avec **l'Oméa School**. Les **formations** sont très majoritairement **conçues et animées en interne**. Chacun peut proposer une formation sur un sujet qu'il maîtrise et souhaite transmettre.

Découvrir le secteur du **nucléaire**, développer ses **techniques de vente** ou apprendre à **rédiger un contrat** pour prévenir les risques en phase projet... Il y en a pour tous les goûts !

Nos communautés métiers et nos **référénts techniques** complètent ces formations. Ils permettent de partager nos **expériences**, de faire profiter les autres de ce que nous avons appris et de **trouver de l'aide** lorsque nous en avons besoin.

Nous avons tous quelque chose à apprendre et quelque chose à transmettre. Nous pouvons **partager notre expérience** sur un sujet aujourd'hui et **découvrir** un tout nouveau domaine demain. Quel que soit notre parcours, **nous cultivons cette curiosité** et cette **envie d'apprendre les uns des autres**.

UNE HISTOIRE VÉCUE

“ Se lancer, bien entourés

Un client important nous a sollicités pour l'accompagner sur de nombreux chantiers de construction de centrales photovoltaïques. J'y ai vu une belle opportunité : plusieurs collègues souhaitaient justement découvrir ce type d'ouvrages et travailler dans les énergies renouvelables.

L'envie était là, mais plusieurs d'entre eux n'avaient encore jamais travaillé sur ces installations. Nous avons donc organisé une immersion auprès d'un collègue expérimenté : quelques jours à ses côtés, sur le terrain, pour observer, poser leurs questions et se familiariser avec les pratiques du chantier.

Cet accompagnement s'est poursuivi : notre collègue est resté leur team leader, avec un rôle de référent pour les aider à progresser et répondre aux difficultés rencontrées.

Le client, qui avait quelques réserves au départ, nous a fait confiance, et la mission a été une réussite. Trois ans plus tard, l'un des collègues concernés travaille toujours chez Oméa ! En partageant son expérience, l'un a permis aux autres de se lancer dans un domaine qu'ils avaient envie de découvrir.

- Louison

Ingénieur d'Affaires → Responsable de Département





Dessiné par : Erwan

« Jedi un jour, Padawan le lendemain »

Ref : Star Wars

AU QUOTIDIEN

Participe à l'Oméa School

Pour apprendre ou pour transmettre, idéalement les deux ! Inscris-toi aux formations qui t'intéressent et propose d'en animer une sur un sujet que tu maîtrises.

Cultive ta curiosité

En mission, intéresse-toi aux nouveaux outils, cherche à comprendre les méthodes et pose des questions sur les pratiques que tu découvres. Il y a toujours quelque chose à apprendre.

Partage ce que tu apprends

Une méthode qui fonctionne, un retour d'expérience ou un outil utile peut aussi servir à tes collègues. Fais-leur en profiter, notamment au sein des communautés métiers.

Un écart entre ce que tu as déjà fait et la mission proposée ? Allons-y !

Tu n'as pas besoin d'avoir déjà réalisé exactement la même mission pour pouvoir la mener à bien. Appuie-toi sur ce que tu sais faire et aborde la nouveauté avec envie. Avec ton manager, identifie ce qu'il te reste à apprendre et les appuis nécessaires. Puis pose tes questions, va chercher les informations et mets en pratique : c'est aussi comme cela que tu progresses.

Manager, tu es responsable de la montée en compétences de ton équipe

Prends le temps de comprendre les souhaits d'évolution de chacun et d'identifier ce qu'il lui reste à apprendre pour y parvenir. Oriente les membres de ton équipe, suis leurs progrès et construis avec eux les prochaines étapes de leur parcours.

BONNE HUMEUR

Oui, nos projets demandent de la **rigueur** et de **l'engagement**. Mais nous avons choisi de les mener dans la **bonne humeur**. Nous passons beaucoup de temps avec nos collègues et nos clients : autant **prendre plaisir à travailler ensemble** !

Au-delà de rendre notre **quotidien plus agréable** (ce qui est déjà beaucoup !), cette bonne humeur nous aide à **relever les défis** en **interne** et chez nos **clients**.

Lorsque les problèmes se présentent, et ils se présenteront, nous les prenons à bras-le-corps avec l'envie de trouver des **solutions**. **Cette attitude positive est contagieuse** : elle donne **confiance**, **encourage** les initiatives et nous aide à **avancer** ensemble, dans les agences comme chez nos clients.

En un mot : gardons le sourire 😊

UNE HISTOIRE VÉCUE

“ Une ambiance à découvrir en vrai

En 2023 j'ai été recruté et à l'époque je ne travaillais pas en France. J'ai donc réalisé l'ensemble de mon processus de recrutement sur Teams. J'ai choisi ma future entreprise à travers un écran, sur la base de nos échanges et des promesses faites en entretien.

On m'avait parlé d'une entreprise jeune, dynamique et ambitieuse, où l'on travaille avec sérieux et dans la bonne humeur. Ça donnait envie ! Mais à distance, difficile de savoir à quoi ressemblera vraiment le quotidien avec ses futurs collègues.

À mon arrivée, j'ai retrouvé ce qu'on m'avait décrit : des collègues impliqués, de l'entraide, de l'humour et de la musique dans les bureaux. On travaille, on cherche des solutions, on vise des résultats, et on trouve aussi le temps de rire ensemble.

La bonne ambiance présentée sur Teams, je l'ai retrouvée en vrai. C'est agréable (et rassurant) de se dire qu'on a fait le bon choix, surtout quand on l'a fait depuis l'étranger !

- Jean
Consultant Senior → Consultant Manager





Dessiné par : Long

« C'est trop calme, j'aime pas trop beaucoup ça »

Ref : Astérix & Obélix, Mission Cléopâtre

AU QUOTIDIEN

Tu, tu, TU !

Chez Oméa, tout le monde se tutoie, quel que soit son rôle ou son ancienneté. Si un nouveau collègue te vouvoie par habitude, invite-le gentiment à te tutoyer : vous êtes désormais collègues !

Accueille avec le sourire

Prends le temps de saluer tes collègues, les candidats et les clients. Souhaite-leur la bienvenue et accorde-leur un moment d'attention : un accueil chaleureux donne le ton de la rencontre.

Nos bureaux à tous !

Même si tu travailles principalement chez un client, tu y es pleinement chez toi. Viens retrouver tes collègues, partager un café ou passer une journée à l'agence : tu es toujours le bienvenu.

Apporte une attitude positive, y compris chez nos clients

Lorsqu'une difficulté se présente, prends le sujet en main et cherche des solutions avec les personnes concernées. Ton énergie et ta façon d'aborder le problème peuvent donner confiance et envie d'avancer à ceux qui t'entourent.

Partage les bons moments et célèbre les réussites

Soirées, sport, séminaires : profite de ces occasions pour retrouver tes collègues. Pense aussi à célébrer les succès du quotidien, petits ou grands : un objectif atteint ou un travail bien mené mérite d'être partagé !

ENGAGEMENT ET EXEMPLARITÉ

La qualité de nos missions et la rigueur avec laquelle nous les pilotons sont non négociables. La qualité du suivi et de l'accompagnement de nos équipes l'est tout autant.

NOS NON NÉGOCIABLES

Des revues de projets trimestrielles (à minima) avec nos clients, très préférablement **sur site**. Nous les préparons et les tenons pour faire le point sur les résultats, évaluer la satisfaction, comprendre l'évolution des besoins et convenir des ajustements nécessaires.

Des revues de projets internes mensuelles (à minima) avec nos équipes, très préférablement **sur site**. Nous échangeons sur l'avancement des missions, les difficultés rencontrées et les besoins d'accompagnement. Nous décidons des actions utiles et suivons leur mise en œuvre.

Ces fréquences de pilotage constituent un minimum. Le format et le niveau de détail des revues s'adaptent au projet, et nous renforçons le suivi lorsque la situation le demande.

La **transparence** est essentielle à la construction de la **confiance**, entre nous comme avec nos clients. **Nous faisons ce que nous disons et nous disons ce que nous faisons**. Lorsqu'une difficulté se présente, nous en parlons rapidement avec les personnes concernées pour **trouver une solution ensemble**.

UNE HISTOIRE VÉCUE

“ À bicyclette !

Fin 2019, je suis retenu pour un stage de fin d'études chez Oméa afin de valider mon diplôme d'ingénieur. Il faut se remettre dans le contexte : l'entreprise compte alors une trentaine de personnes et n'a même pas soufflé sa première bougie !

Quelques mois plus tard, le confinement arrive. Autour de moi, les stages sont annulés les uns après les autres. Forcément, je me demande si le mien va pouvoir commencer. Oméa maintient son engagement et s'organise pour m'accueillir. Un ordinateur m'est envoyé à Clermont-Ferrand, et je démarre à distance. Chaque matin, nous prenons un café sur Teams avec les collègues pour lancer la journée. De quoi faire connaissance et trouver ma place dans l'équipe, même depuis mon appartement !

À mon arrivée à Paris, les transports sont encore très limités. Frédéric, le fondateur, me prête alors un vélo. Pendant un mois, nous faisons chaque jour l'aller-retour à vélo entre chez nous et le bureau, ensemble.

Mon stage de fin d'études ne s'est vraiment pas déroulé comme prévu... mais il m'a laissé énormément de souvenirs marquants. Dès le départ, j'ai vu que je pouvais compter sur Oméa et sur mes collègues.

- Erwan

Stagiaire → Ingénieur d'Affaires → Responsable de Département
→ Responsable de Business Unit → Responsable de l'Agence de Paris





Dessiné par : Adrien

« Que vos actes reflètent vos paroles »

Ref : Gandhi

AU QUOTIDIEN

Tiens tes engagements et joue la transparence

Respecte les délais et veille à la qualité de ce que tu livres. Si une difficulté risque de compromettre un engagement, parles-en rapidement et propose des solutions.

Tu représentes Oméa et, souvent, nos clients auprès de leurs propres interlocuteurs

Sois ponctuel, prépare tes rendez-vous et adapte ta tenue au contexte. Sois également attentif à l'usage des écouteurs et au port d'un couvre-chef : ta présentation et ton attitude comptent dans l'image que tu donnes.

Adopte une attitude proactive chez nos clients

Intéresse-toi aux besoins, repère les difficultés et propose des améliorations utiles au projet. Lorsqu'un problème apparaît, prends l'initiative de chercher une solution et de mobiliser les bonnes personnes.

« Je vois, je fais. »

Quand tu rencontres une difficulté, ne laisse pas le sujet en l'état en sachant que ton prochain collègue rencontrera exactement le même problème. Prends l'initiative de le résoudre ou sollicite les personnes qui peuvent t'aider, puis partage la solution. Ce que tu règles aujourd'hui facilite le travail des autres demain.

Signale les non-conformités et adapte le niveau d'alerte

Un écart par rapport à une exigence de sécurité, de planning, de qualité technique ou à tout autre engagement doit être signalé. Applique l'approche graduée : une non-conformité simple doit être traitée localement, une non-conformité majeure doit être remontée immédiatement aux bons interlocuteurs, avec un niveau d'alerte adapté à sa gravité, sans attendre la prochaine revue.

ADAPTATION

Chez Oméa, nous attendons de chacun de **l'adaptation**, de **l'agilité** et de la **souplesse**, dans notre fonctionnement interne comme sur les projets.

Pour commencer dans le choix et la prise en main des nouvelles missions en clientèle. Une mission réunira rarement 100% des critères souhaités. Nous prenons donc le temps d'identifier ensemble les **priorités essentielles** et les points sur lesquels une **ouverture** est possible. Nous attendons de chacun qu'il examine les propositions avec cette souplesse : **un projet différent** de celui imaginé offre toujours de réelles **possibilités d'apprentissage et d'évolution**.

Ensuite dans le quotidien des projets, internes comme en clientèle. Chacun a son organisation, chaque projet ses contraintes, chaque interlocuteur sa manière de travailler. Notre rôle est de **comprendre ces particularités** pour **faire avancer le projet** et **répondre aux attentes**. Nous adaptons notre manière de faire au contexte et aux personnes avec lesquelles nous travaillons.

Enfin lorsque les difficultés se présentent, et il est certain qu'elles se présenteront, nous devons là aussi les aborder avec **agilité**, guidés par **la recherche de solution**. La manière dont nous prenons en charge ces situations est une occasion de **démontrer notre fiabilité**, et de ressortir avec une **confiance renforcée**.

UNE HISTOIRE VÉCUE

“ Une arrivée mouvementée

Quand je suis arrivé sur cette mission, plusieurs changements dans l'équipe - un départ en région et un départ en congé maternité - avaient entraîné des passations qui n'étaient pas prévues initialement. Plusieurs dossiers devaient être repris rapidement, et la confiance du client était fragilisée.

En arrivant avec un regard neuf, j'ai pu prendre du recul sur la situation et me concentrer sur les solutions à apporter. C'est l'un des avantages du format mission : nous pouvons aborder le contexte avec une certaine distance, en gardant comme objectif de faire avancer le projet.

Je me suis appuyé sur mon expérience et sur les équipes d'Oméa pour comprendre les enjeux, reprendre les dossiers et apporter de premières réponses dès les premiers jours. Progressivement, nous avons regagné la confiance du client.

La mission a été prolongée, puis notre périmètre d'intervention s'est élargi, jusqu'à mobiliser une petite équipe. Aujourd'hui, ce client s'appuie pleinement sur nous. Une belle évolution pour une collaboration qui avait commencé dans un contexte aussi délicat !

- Mathieu

Consultant Confirmé → Consultant Senior → Consultant Manager





Dessiné par : Céline

« Pivote Pivote »

Ref : Friends

AU QUOTIDIEN

Aborde les nouvelles missions avec ouverture

Partage avec ton manager ce qui compte le plus pour toi et prends le temps de regarder ce que chaque projet peut t'apporter. Une mission différente de celle que tu avais imaginée peut aussi te faire découvrir un métier, un environnement ou une compétence qui te plaît.

Comprends avant de vouloir changer

Prends le temps de découvrir les méthodes, les habitudes et les contraintes des personnes avec lesquelles tu travailles. Ton regard extérieur peut être utile : partage tes suggestions avec tact et en tenant compte du travail déjà accompli.

Fais preuve de souplesse dans ta façon de travailler

Avec tes collègues comme avec tes clients, adapte ta communication et ton organisation à la situation. Sois prêt à essayer une autre méthode lorsque cela peut aider à avancer ensemble.

Face à une difficulté, cherche comment avancer

Prends le temps de comprendre ce qui bloque, sollicite les bonnes personnes et propose des solutions. La résolution de difficulté est une opportunité majeure pour construire la confiance.

Repère les opportunités et partage-les

Un projet évolue, un nouveau sujet apparaît, une compétence supplémentaire devient nécessaire : parles-en avec ton manager. C'est l'occasion de proposer une réponse utile au client, qui peut prendre la forme d'une expertise complémentaire, d'une nouvelle prestation ou d'une prolongation de mission.

EFFORT ET EXIGENCE

En huit ans, Oméa est passée de **zéro à 20 millions d'euros de chiffre d'affaires**, par **croissance organique** et sans recourir à l'endettement. Cette réussite a demandé beaucoup de travail à la petite équipe des débuts, puis à toutes celles et ceux qui nous ont rejoints.

Beaucoup des **artisans de cette réussite** sont toujours là. Nous nous souvenons des premières semaines à travailler dans les cafés, puis des murs que nous avons peints et des meubles que nous avons montés nous-mêmes dans les agences. Nous voulons conserver cet **état d'esprit** : chacun **s'implique, prend des initiatives** et **fournit les efforts** nécessaires pour faire avancer Oméa.

C'est aussi cet **engagement**, au quotidien sur les projets, qui nous a permis de **gagner la confiance de nos clients**. Ils comptent sur nos **compétences** mais aussi sur notre **détermination** à faire aboutir les sujets qu'ils nous confient, y compris lorsque les choses se compliquent.

Nous voulons aussi que cette **réussite collective** profite à chacun. Faire grandir Oméa ouvre des possibilités de **prendre de nouvelles responsabilités** et de faire **évoluer** son parcours. Les exemples sont nombreux : depuis 2026 la **participation** est en place, la quasi-totalité du **CODIR est issue de promotions internes**, etc.

Nous voulons que cette réussite profite à chacun, à travers les **possibilités d'évolution**, la **rémunération** ou encore la **participation aux résultats de l'entreprise**.

UNE HISTOIRE VÉCUE

“ 5 années de travail pour y arriver !

Très tôt après mon arrivée chez Oméa, je parviens à monter une réunion avec un important client potentiel. L'échange ne se passe pas comme prévu, et le client m'annonce la couleur : « Vous êtes bien gentils, vous m'avez l'air motivés, mais jamais je ne travaillerai avec vous ! » Oméa n'avait alors ni les certifications ISO 9001 et ISO 45001, ni le chiffre d'affaires, ni les références qu'il attendait.

J'ai gardé le lien et, au fil des années, je l'ai tenu informé de nos progrès. Les certifications obtenues, la croissance de l'entreprise, les nouvelles références : j'avais de plus en plus d'éléments concrets à lui présenter.

Nous avons poursuivi les échanges et répondu à des appels d'offres. Cela a demandé du temps et de la persévérance, mais nous avons finalement commencé à travailler ensemble !

Pour faire évoluer sa position, il fallait faire nos preuves. Le travail accompli par les équipes et la constance dans la relation ont fini par ouvrir la porte. Ce premier « jamais », je m'en souviens encore !

- Rémi

Stagiaire → Ingénieur d'Affaires → Responsable de Département
→ Responsable de Business Unit Bâtiment





Dessiné par : Céline

« No pain no gain »

Ref : No Pain No Gain

AU QUOTIDIEN

Viens avec l'envie de tout casser !

Mets de l'énergie dans ce que tu fais, prends des initiatives et porte tes sujets avec ambition. Ton engagement contribue à la réussite de tes projets et à celle d'Oméa.

Travaille avec des objectifs clairs

Assure-toi de comprendre le résultat attendu et organise tes priorités pour l'atteindre. Fais régulièrement le point sur ton avancement et ajuste tes efforts là où ils sont le plus utiles.

Manager, donne à tes équipes les moyens de réussir

Précise les attentes, arbitre les priorités et veille à ce que chacun dispose des appuis nécessaires. Suis les résultats, reconnais les réussites et accompagne les progrès encore à faire.

Garde la tête froide et persévère

Quand les choses se compliquent, prends du recul pour comprendre ce qui bloque. Cherche les informations et les appuis nécessaires, essaie une autre approche si besoin et poursuis tes efforts pour faire aboutir le sujet.

Soigne le début de ta mission... et tout autant la fin !

Les premières semaines donnent le ton de la collaboration. Les dernières comptent aussi beaucoup dans le souvenir que tu laisses et dans la suite du projet. Garde le même engagement jusqu'au dernier jour : vérifie tes derniers livrables, termine les sujets engagés et prends le temps de transmettre les informations utiles.

AMBITION ET ENTREPRENEURIAT

08

Nous avons l'ambition de continuer à **faire grandir Oméa**, de **développer nos expertises** et de participer à des projets toujours plus stimulants. **L'entrepreneuriat est l'affaire de tous** : chacun peut et doit contribuer au développement d'Oméa, quel que soit son métier.

Pour développer Oméa, deux contributions sont tout aussi importantes : **gagner de nouveaux clients** et **accueillir de nouveaux talents**. Chacun, par ses **rencontres**, son **expérience** et son **réseau**, peut y contribuer.

Dès la création de l'entreprise, nous avons mis en place des **rémunérations variables**, entérinées par **accord d'entreprise**, afin d'aligner les intérêts d'Oméa et ceux de l'ensemble des équipes, afin que chacun soit intéressé au **développement d'Oméa**.

Cette contribution est souvent plus simple qu'il n'y paraît. **Repérer** un besoin, **parler** de nos métiers ou **mettre deux personnes en relation** sont des gestes accessibles à tous. Des **formations dédiées** permettent de s'affûter : des conseils pratiques, des éléments de langage et des exemples concrets aident à lever les freins et à prendre confiance.

UNE HISTOIRE VÉCUE

“ Un parcours qui ouvre des portes

J'ai rejoint Oméa en 2019, dès sa première année d'existence, comme consultant confirmé. Au fil des missions, j'ai travaillé sur des projets très différents : des bâtiments, des stations d'épuration, puis des data centers. J'ai découvert de nouveaux domaines et évolué vers les fonctions de consultant senior, puis de Consultant Manager.

En 2025, alors que mon projet approchait de son terme, j'ai pris le temps de discuter avec mon management de la prochaine étape. Ces échanges m'ont ouvert de nouvelles perspectives, et nous avons finalement décidé d'un changement de filière : j'allais rejoindre le Business pour prendre la responsabilité du développement de l'activité data centers dans toute l'entreprise.

Une nouvelle aventure, dans laquelle je peux m'appuyer sur mon expérience des projets pour développer l'activité et contribuer à faire grandir Oméa !

Quand je regarde tout ce que j'ai pu faire depuis 2019, et tout ce que j'ai vu évoluer dans l'entreprise, j'ai vraiment hâte de découvrir la suite !

- Hassen

Consultant Confirmé → Consultant Senior → Consultant Manager
→ Responsable Business Line Data Center





Dessiné par : Yassine

« Vers l'infini... et Oméa ! »

Ref : Toy Story

AU QUOTIDIEN

Forme-toi !

Profite des conseils, des exemples et des mises en situation pour être plus à l'aise. Puis essaie-les dans tes échanges : c'est en pratiquant que tu prendras confiance.

Apprends à présenter Oméa et ses métiers

Prends le temps de connaître nos expertises et nos modes d'intervention : régie, régie structurée, workpackage et forfait. Tu dois pouvoir expliquer ce que nous faisons et comment nous pouvons aider, notamment lorsque tu échanges avec un client.

Repère les occasions de développer notre activité

En mission ou au fil d'une conversation, sois attentif aux besoins auxquels Oméa pourrait répondre. Parles-en à ton manager ou à un collègue du commerce : tu n'as pas besoin d'avoir déjà toutes les réponses pour partager une piste.

Tu es un véritable ambassadeur !

Parle d'Oméa autour de toi et partage ton expérience. Si un ancien collègue, une connaissance ou un camarade de promotion pourrait trouver sa place chez nous, propose-lui d'échanger et mets-le en relation avec les collègues du recrutement.

Manager, encourage les initiatives et donne-leur une suite

Aide tes collègues à se lancer et oriente-les vers les bonnes personnes. Quand quelqu'un te transmet une piste, prends le temps de l'étudier et tiens-le informé de la suite. C'est aussi ce qui lui donnera envie de recommencer.

BACK OFFICE

L'industrie parle d'intercontrat : la période où je ne suis pas en mission.

Nous avons décidé de bannir le terme, trop connoté négativement, et d'utiliser celui de **Back Office : la période où tout est possible.**

Lorsque nous sommes en Back Office, c'est nous qui **construisons notre planning** avec une seule ligne directrice : **créer de la valeur.**

Pour toi-même

En nous formant via l'**Oméa School** ou par d'autres moyens. C'est le bon moment pour **approfondir** un sujet ou **découvrir** un nouveau domaine.

Pour Oméa

En contribuant aux **projets forfaitaires**, aux **communautés métiers**, aux **appels d'offres** ou au développement de **nouveaux outils**. Les idées et les sujets à faire avancer ne manquent pas !

Pour la société

En mettant nos compétences au service d'**associations et d'ONG**, sur notre temps de travail. En 2025, plus de **1 % du temps de travail** de l'entreprise a été consacré au **mécénat de compétences**.

Bien entendu, les **projets en clientèle restent prioritaires**, et nous suivons cette période de près pour préparer la prochaine mission. Mais chez Oméa, le Back Office est aussi une occasion de **développer nos compétences**, de **découvrir d'autres activités** et de **travailler avec des collègues que nous connaissons moins**. Et pourquoi pas de **découvrir un intérêt** pour un autre métier !

Bref le Back Office, **c'est le moment où tout est possible.**

UNE HISTOIRE VÉCUE

“ Un engagement qui ouvre des portes !

Pendant le deuxième confinement, ma mission auprès d'un grand acteur ferroviaire se termine après près de deux ans. Je découvre alors le Back Office pour la première fois. Honnêtement, je ne sais pas vraiment à quoi m'attendre !

Je m'appuie sur la ligne directrice donnée chez Oméa : créer de la valeur pour moi, pour l'entreprise ou pour la société. Je choisis rapidement de combiner plusieurs activités : je contribue à des appels d'offres et je lance une mission de mécénat de compétences auprès d'une association. Elle a besoin d'accompagnement pour réhabiliter un centre d'accueil destiné aux femmes en difficulté.

Cette mission prend de l'ampleur. Les besoins du projet nécessitent finalement de formaliser notre intervention dans un contrat : le mécénat se transforme en prestation rémunérée pour Oméa.

Six ans plus tard, les compétences développées pendant cette période me servent toujours. Je participe très régulièrement à des appels d'offres et j'en pilote désormais moi-même. Pour une première période de Back Office que j'abordais avec beaucoup d'inconnues, elle m'aura ouvert pas mal de portes !

- Adrien

Consultant confirmé → Consultant Senior → Consultant Manager





Dessiné par : Adrien

« Le moment où tout est possible »

Ref : Oméa

AU QUOTIDIEN

Chaque lundi, une réunion de pilotage des activités Back Office se tient avec la Direction générale et la Direction technique

Elle permet de coordonner les contributions et de lever les éventuels freins. Viens avec tes propositions, un point sur ce que tu as réalisé et les appuis dont tu as besoin pour avancer.

Manager, donne à tes équipes de la visibilité chaque semaine

La réunion de coordination sert à organiser les contributions ; elle ne remplace pas ton accompagnement. À toi de partager les affaires et les appels d'offres en cours, d'expliquer les perspectives de mission et de préparer les prochaines étapes.

Sois le moteur de ton Back Office

Fais connaître tes envies, va vers tes collègues et propose ton aide sur les sujets qui t'intéressent. Construis ton planning autour de contributions utiles : te former, préparer une formation, participer à une offre ou à un projet forfaitaire, t'investir dans une mission de mécénat... Le meilleur moteur pour avancer sur des sujets qui te plaisent, c'est toi !

Garde un dossier de compétences nickel chrome et entraîne-toi aux soutenances

Mets à jour tes expériences et tes réalisations, puis exerce-toi à les présenter clairement. Sollicite tes collègues pour t'entraîner : expliquer ce que tu peux apporter à un projet demande de la préparation, même avec de l'expérience.

Reste disponible et à l'écoute des projets

Garde le contact avec ton manager, intéresse-toi aux opportunités et prépare les échanges avec les clients. Ton planning doit pouvoir s'adapter lorsqu'une mission se précise.

RESPONSABILITÉ

Depuis sa création, Oméa s'est construite comme une **entreprise responsable** : une **éthique** forte, la **sécurité** comme priorité et un **engagement social, sociétal et environnemental ambitieux**. Au fil des années, des **certifications** sont venues reconnaître et consolider cette organisation.

À l'été 2026, au moment de rédiger ce manifeste, **Oméa est certifiée** :



- **ISO 9001** pour la qualité
- **ISO 45001** pour la santé et la sécurité au travail
- **ISO 19443** pour le management de la qualité appliqué aux activités importantes pour la sûreté nucléaire
- **Qualianor Radioprotection**
- **Notre feuille de route RSE** complète ces engagements

Le **mécénat de compétence** est également un **marqueur fort** de notre organisation. Les premières heures de mécénat ont été réalisées dès **2019**, l'année de création de l'entreprise. En 2023, 2024 et 2025, c'est **plus de 1% du temps de travail** de l'entreprise qui a été donné au titre du **mécénat de compétences**.

Encore mieux, nous **collaborons principalement avec des associations** qui ont besoin de notre accompagnement dans leurs **enjeux de Management de projet ou de Q3SE**. C'est donc à la fois l'occasion de contribuer à une bonne cause et de développer ses compétences !

Ils font partie de **notre culture** et **se traduisent dans les décisions de chacun**.

POUR ALLER PLUS LOIN



ISO 9001



ISO 45001



ISO 19443



Radioprotection



Dessiné par : Léa

« Un grand pouvoir implique de grandes responsabilités »

Ref : Spider-Man

AU QUOTIDIEN : NOS ENGAGEMENTS DOIVENT VIVRE À TRAVERS LES COMPORTEMENTS DE CHACUN !

Fais passer la sécurité avant tout

Si une tâche présente un danger pour toi ou pour les autres, interromps-la. Prends le temps de comprendre la situation et ne reprends que lorsque les conditions de sécurité sont rétablies. Si tu arrêtes une tâche de bonne foi pour protéger des personnes, tu seras soutenu.

Agis avec intégrité

Tes conseils peuvent orienter des décisions importantes et des engagements financiers : formule-les avec honnêteté, impartialité et transparence. Protège les informations qui te sont confiées, signale les conflits d'intérêts et refuse toute pratique frauduleuse ou tout avantage indu. En cas de doute, parles-en à ton manager.

Pose tes questions et fais remonter les anomalies

Une consigne te semble incohérente ou une situation t'interpelle : demande des explications et signale les faits. Nous intervenons sur des projets sensibles où la sûreté est prioritaire face aux contraintes de coût ou de délai. Manager : accueille ces remontées de manière ouverte, organise leur traitement et tiens les personnes concernées informées des suites données.

Privilégie les déplacements les moins polluants

Lorsque le train constitue une option adaptée, choisis-le plutôt que l'avion ou la voiture individuelle. Tes choix de déplacement contribuent à réduire notre empreinte environnementale.

Prends part à nos engagements RSE

Participe aux actions solidaires, propose des améliorations et contribue à un environnement où chacun trouve sa place. Tu peux aussi mettre tes compétences au service d'associations et de projets utiles. Notre ambition d'avoir un impact positif se construit avec les contributions de chacun.

LEXIQUE

Quelques mots que nous employons tous les jours.

Back Office

Le moment où tout est possible ! C'est la période entre deux missions en clientèle, mise à profit pour se former, contribuer aux projets d'Oméa ou s'engager dans le mécénat de compétences.

Communauté Métier

Groupe de collègues qui partagent un domaine d'expertise et se réunissent chaque mois pour échanger leurs pratiques, capitaliser sur leurs expériences et s'entraider.

Cooptation

Mise en relation d'Oméa avec une personne absolument géniale de ton réseau susceptible de rejoindre l'entreprise.

Oméa School

Organisation de la formation interne, dont les contenus sont majoritairement conçus et animés par les experts et managers d'Oméa. L'offre de formation se renouvelle chaque trimestre, et tu trouveras des sessions chaque semaine !

Q3SE

Qualité, sûreté, santé, sécurité et environnement.

RSE

Responsabilité Sociétale des Entreprises, qui recouvre les enjeux sociaux, sociétaux et environnementaux de leur activité.

SST

Santé et Sécurité au Travail.

CELLES & CEUX QUI L'ONT ÉCRIT

Ce manifeste est issu des **échanges et des témoignages** des managers réunis en séminaire. Merci à celles et ceux qui ont contribué à ce **travail collectif**. *



Adrien

Consultant Confirmé
→ Consultant Senior
→ **Consultant Manager**



Ali

Consultant Confirmé
→ Consultant Senior
→ Responsable adjoint de l'équipe Forfait
→ **Directeur Technique**



Amine

Ingénieur d'Affaires
→ **Responsable de Département**



Amjad

Ingénieur d'Affaires
→ **Responsable de Département**



Benoît

Responsable d'Agence de Lyon



Céline

Consultante Manager



Clément

Stagiaire → Ingénieur d'Affaires
→ **Responsable de Département Senior**



Corinne

Consultante Confirmée
→ Consultante Senior
→ Consultante Manager
→ **Responsable de l'activité forfaitaire**



Erwan

Stagiaire → Ingénieur d'Affaires
→ Responsable de Département → Responsable de Business Unit → **Responsable de l'Agence de Paris**



Frédéric

Fondateur - Directeur Général



Guillaume

Consultant Senior
→ **Consultant Manager**



Hassen

Consultant Confirmé
→ Consultant Senior
→ Consultant Manager
→ **Responsable Business Line Data Center**



Imane

Consultante Confirmée
→ Consultante Senior
→ **Consultante Manager**



Jean

Consultant Senior
→ **Consultant Manager**



Jules

Alternant → Ingénieur d'Affaires → **Responsable de la Coordination Commerciale**



Julie

Office Manager
→ **Secrétaire Générale**



Léa

Alternante → **Chargée RSE**



Long

Consultant Senior
→ **Consultant Manager**



Louison

Ingénieur d'Affaires
→ **Responsable de Département**



Mathieu

Consultant Confirmé
→ Consultant Senior
→ **Consultant Manager**



Mélanie

Chargée de Communication et Événementiel → **Responsable Communication et Événementiel**



Nicolas

Ingénieur d'Affaires
→ Responsable de Département → **Responsable de Business Unit Transport**



Nicolas

Consultant Senior
→ **Consultant Manager**



Rémi

Stagiaire → Ingénieur d'Affaires
→ Responsable de Département
→ **Responsable de Business Unit Bâtiment**



Rodrigue

Consultant Manager



Roxane

Chargée de Recrutement
→ **Responsable recrutement**



Tay

Responsable Recrutement Région



Vincent

Consultant Senior
→ **Consultant Manager**



Yassine

Consultant Confirmé
→ Consultant Senior
→ **Consultant Manager**

POUR FINIR

FAIRE VIVRE NOTRE CULTURE

Ces dix vertus prennent vie dans nos gestes quotidiens. C'est à chacun de nous, consultants, managers, équipes business et recrutement, fonctions support, de les incarner, de les transmettre et de les faire grandir.

Maintenant, à nous de faire vivre cette culture.

LES 10 VERTUS, EN UN COUP D'ŒIL

- | | |
|---|---------------------------------------|
| 01 Le sens du collectif | 06 Adaptation |
| 02 Écoute et dialogue | 07 Effort et exigence |
| 03 Apprentissage et transmission | 08 Ambition et entrepreneuriat |
| 04 Bonne humeur | 09 Back Office |
| 05 Engagement et exemplarité | 10 Responsabilité |

Inspiré par Ben Horowitz, What You Do Is Who You Are (2019) : une culture se juge à ses actes.



Manifeste de culture d'entreprise
Coécrit par les managers Oméa · 2026