**Compte rendu de la réunion du mardi 10 avril 2018**

**Exposé de Charles-Géraud Seroude (E55)** : Charles-Géraud a commencé sa carrière de consultant en passant un test de morpho-psychologie qui l’a beaucoup impressionné mais surtout qui l’a beaucoup aidé dans sa brillante carrière de consultant en franchising dont il est d’ailleurs devenu « le pape ». L’objectif de sa présentation est plus de transmettre des conseils que de faire un cours sur le sujet. Dans toutes les situations rencontrées par un consultant en prospection, soumission de proposition et réalisation de missions, ce dernier est quelque part contraint de jauger et juger les interlocuteurs qui décideront et/ou participeront à la décision finale. Quelques observations préliminaires permettent simplement d’éviter des « bourdes » basiques face à un « horizontal musclé » ou un « vertical frustré ». Bien évidemment, les personnes changent et évoluent au cours de leur existence et quelques photos ont permis de prendre conscience qu’il y a de faux horizontaux et de faux verticaux. Le fameux angle droit dessiné par les deux lignes partant du centre des sourcils et allant au bout de chaque épaule ne donne qu’une première indication, intelligemment complétée par l’observation des oreilles, de la bouche, des mouvements des mains, etc.

La présentation de Charles-Géraud est jointe, accessible via un lien internet car elle est agrémentée de photos « lourdes en Mo » mais bien explicites.

Paul Péricchi remercie Charles-Géraud pour tous ses conseils chaleureusement applaudis par le tour de table qui a activement participé à la présentation.