

*Mieux vaut prévenir...*

Ce n'est pas un secret, le modèle économique de la majorité des cabinets de conseils repose sur l'industrialisation des projets et la banalisation des ressources, dans un souci évident de rentabilité, certes louable mais à l'efficacité limitée. Or ce que veut un client c'est un conseil personnalisé et haut de gamme.

**Personnalisé**, car comme tout être humain, l'entreprise c'est un ensemble de codes, d'héritages, de compétences, de projets, l'entreprise a une vie et les ambitions qui vont avec. La première mission du cabinet de conseils : lire l'ADN de cette personne morale afin de faire connaissance pour mieux répondre à ses attentes.

**Haut de gamme**, l'évidence ! Quel chef d'entreprise achètera un conseil « bas de gamme » ? Pourquoi les PME, qui représentent l'essentiel des emplois en France, n'auraient-elles pas accès aux mêmes compétences que celles dont disposent les grands groupes ? La réponse est simple, c'est encore et toujours une question de moyens financiers...



### Editorial

Seconde mission du cabinet de conseils : ne jamais demander à une PME plus qu'elle ne peut donner, mais surtout lui offrir le meilleur.

Pourquoi ? Il n'y a pas de cabinet de conseils sans entreprise, alors faisons en sorte qu'elles existent et qu'elles soient performantes.

François BEAUCHENE

### Deux questions à ...

**Claire Dorland Clauzel**

*Membre du Conseil Exécutif du Groupe Michelin  
Directeur de la Communication et des Marques*



**La conjoncture actuelle peut-elle remettre en cause les stratégies de développement durable des entreprises ?**

Le développement durable, lorsqu'il découle de la vision d'entreprise et est intégré à sa stratégie, n'est pas remis en cause en temps de crise, bien au contraire ! Chez Michelin, notre vision est d'améliorer la mobilité tout en réduisant, au maximum, ses impacts négatifs. Nous savons en effet que le nombre de véhicules va doubler dans les vingt prochaines années et que ce doublement ne peut se faire aux conditions d'aujourd'hui.

C'est pour répondre à cet enjeu que, depuis des années, Michelin a mis le développement durable au cœur de sa stratégie : nous concevons et fabriquons notamment des pneus qui consomment moins d'essence. Michelin a formalisé cette politique dans la Charte Performance et Responsabilité, qui fixe les grandes orientations du développement durable.

**Comment Michelin accompagne les PME françaises à travers la Société d'Industrialisation et de Développement Economique (SIDE) ?**

A travers la SIDE, Michelin apporte aux PME-PMI en création ou en croissance, un financement et l'expérience d'un grand groupe industriel international. La SIDE s'engage aux côtés des dirigeants de PME-PMI, pour les accompagner dans les phases de construction de leur projet, pour leur faire partager l'expérience d'un expert Michelin, pour financer une partie de leur projet. Ainsi Michelin favorise, en liaison avec les acteurs économiques régionaux, la concrétisation de nouveaux projets, encourage l'esprit d'entreprendre, et contribue au développement de l'emploi.

**Erratum** n°1 de mai 2009 et n°2 de juin 2009 Crédits photos : Valérie Jacob, Karine Bey pour Parthenia et Patrick Messina pour Claude Bébéar

Retrouvez La lettre d'information sur notre site internet : <http://www.parthenia.fr> ou abonnez vous par mail à l'adresse suivante : [communication@parthenia.fr](mailto:communication@parthenia.fr).



## Plein feu sur MHF Consultants

### Toute PME a besoin de compétences RH pour accélérer sa performance

#### DES SPECIALISTES DES RESSOURCES HUMAINES

Le Cabinet MHF Consultants accompagne depuis plus dix ans, les Chefs d'entreprise de PME dans la gestion opérationnelle de leurs Ressources Humaines.

Nous mettons à la disposition du dirigeant, confronté quotidiennement à des problèmes RH de plus en plus complexes et à une réglementation sociale en constante évolution, un expert dédié, à temps partagé.

#### NOS DOMAINES D'INTERVENTION

##### Gestion et optimisation des ressources humaines

- Gestion des emplois et des contrats de travail
- Evaluation des compétences
- Conseil sur les besoins ponctuels : veille sociale, obligations légales
- Relations avec les partenaires sociaux
- Contentieux individuel ou collectif
- Gestion de la formation

##### Le recrutement de cadres : Missions de recrutement par approche directe et sourcing par annonces

- Analyse du poste et de son environnement
- Définition du poste et du profil du candidat
- Recherche de candidats
- Sélection des candidats
- Intégration du collaborateur

Plus de détails : [http://www.parthenia.fr/Documents/Mhf\\_consultants.pdf](http://www.parthenia.fr/Documents/Mhf_consultants.pdf)

Contact : [mhf@parthenia.fr](mailto:mhf@parthenia.fr)

#### Avis d'expert

#### Trésorerie en déroute : que faire ?



Les clients paient tardivement, les banquiers rechignent à augmenter les lignes de crédit, nombre d'entreprises se trouvent confrontées aujourd'hui à de graves problèmes de trésorerie, avec une conséquence immédiate pour leurs dirigeants : engranger les nuits d'insomnie à la place des profits.

Plus que jamais il est important de travailler les fondamentaux sans se laisser dévorer par l'urgence. Ainsi :

- Anticiper son marché pour définir puis mettre en œuvre une stratégie.
- Faire adhérer les salariés au projet de l'entreprise afin de démultiplier les yeux, les oreilles et les idées.
- Faire preuve de clarté et de fermeté avec les clients non pour les faire fuir mais pour qu'ils respectent leurs engagements.
- Se souvenir que l'effort commercial à fournir pour compenser un impayé est fonction de sa marge : pour neutraliser un impayé de 100 €, vous devez obtenir un chiffre d'affaires de 2 000 € lorsque votre marge est de 5%.

Une fois les fondamentaux en action, vous pouvez traiter l'urgence.

L'affacturage (ou factoring) peut constituer une alternative intéressante. Il vous assure la trésorerie dès la facturation et vous dégage de la gestion des relances clients pour le règlement.

Le recours à ce type de financement est particulièrement pertinent pour une PME/PMI qui vend à de grandes entreprises dans la mesure où le coût de la prestation peut être très sage au regard d'un résultat optimum.

Catherine Martin - Conforfinances - contact : [conforfinances@aliceadsl.fr](mailto:conforfinances@aliceadsl.fr)

## Parthénews



Deux points de vente Intermarché ont confié à Parthenia la gestion externalisée de leurs ressources humaines.

Contact : [mhf@parthenia.fr](mailto:mhf@parthenia.fr)



Parthenia assure pour le Groupe Comundi la formation : « Gestion juridique des risques de l'entreprise ». Sessions des 1er et 2 juillet et des 17 et 18 novembre 2009.

Contact : [f.beauchene@parthenia.fr](mailto:f.beauchene@parthenia.fr)

#### Sous traitance et externalisation

Gilles de Florival a animé la réunion/débat organisée, le 26 mai dernier dans les locaux de l'IGS, par le Réseau Oudinot sur le thème « sous traitance et externalisation : nouveaux modes de coopération entre les Grands Groupes et la PME ? Quelles opportunités pour demain ». Contact : [florival@parthenia.fr](mailto:florival@parthenia.fr)

**Le mois prochain : découvrez l'interview de Monsieur Eric Surdej, DG de LG France, dans la rubrique « 2 questions à... », Plein feu sur Gilles de Florival, notre expert en communication et un article sur le risque juridique et les PME.**