

**Mieux vaut prévenir...**

Lors du colloque organisé par la 1<sup>ère</sup> chambre de la Cour d'Appel de Paris, les 7 et 8 décembre 2009, sur le thème : «*La justice face à la crise*», Jean-Claude Trichet (Président de la BCE) a rappelé qu'aux Etats Unis, le marché finance l'économie réelle, en Europe ce sont les banques commerciales. Il était donc naturel d'interroger le Président de l'un des tout premiers groupes de services financiers de la zone euro pour qu'il nous informe de son action en faveur des PME, Frédéric Oudéa a bien voulu répondre à nos questions.

Autre sujet, vous êtes de plus en plus nombreux à consulter notre site : <http://www.parthenia.fr>, ce dont nous vous remercions. Sur nos pages vous retrouvez les services sur mesure et complets de fonctions supports, que nous vous proposons sous forme de mission ou d'abonnement.

François BEAUCHENE

**Editorial****Deux questions à ...**

**Frédéric OUDEA**  
*Président Directeur Général*  
*Société Générale*



**La Société Générale et la Banque Européenne d'Investissement ont signé en janvier 2009 une convention pour 300 millions de financement pour les PME. Quelles ont été vos principaux axes d'intervention?**

La Société Générale est de longue date un partenaire majeur pour les PME françaises, plus de 30% d'entre elles sont en relation avec nous. C'est donc assez naturellement que la Banque Européenne d'Investissement s'est tournée vers nous lorsqu'elle a été chargée par le Conseil Européen de se mobiliser en faveur du financement aux PME. Concrètement, l'intervention de la BEI permet à la Société Générale de financer les projets d'investissement de certains de nos clients PME à des taux très attractifs. La plupart des projets de développement des entreprises de moins de 250 salariés sont éligibles à ces taux. A ce jour, plus de 1500 investissements ont bénéficié de ce dispositif, et nous nous apprêtons à discuter d'une nouvelle convention avec la BEI, pour faire profiter de ces conditions de financement bonifiées à davantage d'entreprises.

**La Société Générale envisage-t-elle d'autres dispositifs pour accompagner le développement des PME ?**

Rappelons tout d'abord que la Société Générale n'a jamais cessé d'accompagner les PME dans leur développement. La progression de nos encours de crédit d'investissement (+ 4,5% à fin septembre 2009) dans un contexte de ralentissement économique sans précédent depuis des décennies en atteste. Outre le financement par crédit, la Société Générale développe également son dispositif de prise de participation au capital de PME : ce renforcement des capitaux propres de nos clients s'inscrit dans un partenariat sur plusieurs années permettant ainsi de les accompagner dans leurs projets de développement tant en France qu'à l'international.

Dans cette optique, nous continuons de renforcer nos équipes de prise de participation en région, avec la volonté d'être présent de la petite à la moyenne entreprise. Cette proximité est payante : elle nous a récemment permis par exemple de répondre très vite « présent » à un de nos clients bourguignons en entrant à son capital pour 300 000 €, l'opération ayant été finalisée en un peu moins de deux mois.



Toute l'équipe de Parthenia vous souhaite de joyeuses fêtes de fin d'année !



**Retrouvez toutes nos lettres d'information sur notre site internet : [http://www.parthenia.fr/Lettre\\_info.html](http://www.parthenia.fr/Lettre_info.html) et les interviews de Claude BEBEAR (Président d'honneur d'AXA), Claire DORLAND-CLAUZEL (Membre du Comité Exécutif et Directrice de la Communication et des Marques de Michelin), Eric SURDEJ (Exécutif Vice-Président LG Corporate et Directeur Général LG France), Jean-François ROUBAUD (Président de la CGPME), François DROUIN (Président d'Oséo), Hervé NOVELLI (Secrétaire d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et moyennes entreprises, du Tourisme, des Services et de la Consommation), Chantal BRUNEL (Députée de Seine et Marne).**



Jean-Marie Stiffel

## Plein feux sur S Développement

### Le Marketing de soi : pour choisir et être choisi

Le marché du travail n'est pas fondamentalement différent d'un marché des produits et services. En transposant les concepts du marketing produit à celui de la personne, le « marketing de soi » propose aux salariés, cadres, entrepreneurs et consultants une véritable méthodologie de réflexion sur ce qu'ils ont à offrir de spécifique et d'unique. Il leur permet ensuite de présenter leur offre en fonction de cibles précises.

### Devenir visible au milieu des concurrents

Sur le marché du travail qui peut savoir quelle est votre promesse spécifique qui va attirer irrésistiblement le recruteur, le patron ou le client si vous n'avez pas réfléchi à ce qui, dans votre personnalité, vos compétences et votre expérience est véritablement unique et que vous pouvez authentiquement promettre de réaliser ?

### Une démarche de coaching ciblée qui vous permettra de :

- rechercher ce que vous avez d'unique et de différenciant qui fait que c'est vous l'homme ou la femme de la situation.
- Identifier à partir de vos expériences et de votre parcours, vos compétences mais aussi vos valeurs.
- Mettre en lumière ce qui vous passionne et vous donne du punch dans la vie professionnelle.
- Devenir capable de communiquer avec confiance et authenticité parce que ce que vous dites est cohérent et congruent.
- Bâtir un plan d'action ciblé pour réussir votre projet professionnel.

### L'accompagnement d'un homme de marketing

Jean-Marie Stiffel a fait toute sa carrière dans le marketing et la communication pour les plus grandes agences et tous les types de clients de l'entreprise individuelle aux grands groupes. Il a tiré de cette expérience un grand recul et une grande maturité qui lui permettent d'affiner au plus près l'approche marketing appliquée au marché du travail. Par son écoute, et sa créativité il vous aidera à voir en quoi vous êtes uniques, vous ne serez jamais des « produits » mais des hommes et des femmes capables de distinguer ce qu'ils ont d'unique et de faire partager leur conviction avec confiance et efficacité.

contact : [jmstiffel@energy50.com](mailto:jmstiffel@energy50.com) ou : 06.07.72.42.49 Site Internet : [www.sdeveloppement.fr](http://www.sdeveloppement.fr)

### Le savez-vous ?

### EMPLOI DES SENIORS



Les entreprises d'au moins 50 salariés risquent une pénalité de 1% des rémunérations ou gains versés aux salariés pendant la période où elles seront en infraction, si elles n'ont pas conclu un accord ou établi un plan d'action en faveur du recrutement et du maintien dans l'emploi des seniors, à compter du 1er janvier 2010.

La date butoir approche à grands pas... Si votre entreprise comporte au moins 50 salariés, vous êtes concerné par cette obligation et vous avez tout intérêt à initier dès à présent la mise en place d'un accord ou un plan d'action.

Toutefois, votre entreprise n'est pas concerné par cette négociation si votre branche d'activité a conclu un accord valide et étendu relatif à l'emploi des seniors.

Au 20 novembre 2009, seulement une dizaine d'accords de branche avaient été signés, autant dire qu'à ce jour très peu d'entreprises sont couvertes par un accord de branche valable.

Nous vous conseillons donc de réagir sans tarder et en cas de besoin de nous contacter.

Mireille Hattais-Favre Contact : [mhf@parthenia.fr](mailto:mhf@parthenia.fr)

### Actualité

La garde à vue fait la une de la presse, chaque année environ 3 000 chefs d'entreprises, qui peuvent commettre sans le savoir plus de 15.000 infractions pénales, vivent cette épreuve. Parthenia dispense une formation inédite sur le sujet : **Performance et résilience, une boîte à outils opérationnelle.** Contact : [f.beauchene@parthenia.fr](mailto:f.beauchene@parthenia.fr)



### Parthénews

En 2010, Parthenia propose une nouvelle activité aux entreprises : **l'animation de manifestations, débats et conférences.**

Après plus de 12 ans de radio et de télévision dans le groupe Europe 1, des années d'accompagnement d'élus et de chefs d'entreprise et de coaching sur la prise de parole en publique, **Gilles de Florival**, notre partenaire marketing et communication, vous présente dans ce n° 7 de notre lettre d'information, son activité d'**ANIMATEUR des rendez-vous importants** des entreprises et des institutions.

Une offre complète qui va de la préparation de la manifestation (contacts avec les participants, travail sur les contenus, organisation, logistique...) à l'animation elle-même.

Choisir de confier l'animation de vos manifestations à un professionnel est un **gage de réussite et surtout de sécurité**, dans un contexte d'exigence du public de plus en plus vigilant sur la qualité de ce qui lui est proposé.

**Pour l'animation de manifestations, débats et conférences** contactez Parthenia ou directement :

Gilles de Florival au 06.60.87.61.14

ou par courriel : [florival@parthenia.fr](mailto:florival@parthenia.fr)