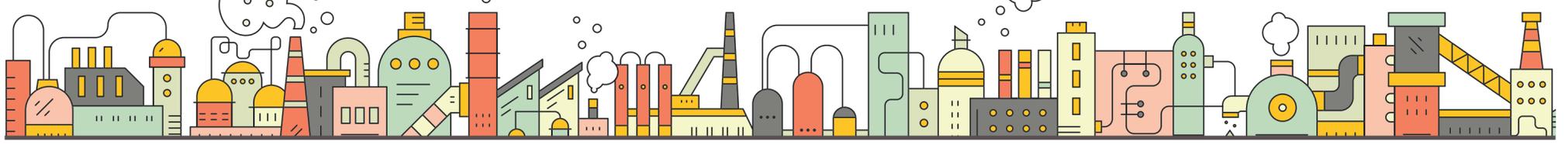


FP CONSULTANTS NEWS



DERNIÈRE MINUTE ! Nous félicitons les trois vainqueurs de notre concours de bonbons : Gwenaëlle VAUTRIN, Ulrich DEBACKER et Jordan LEDOUX 🏆



ÉDITO

Au fil du temps, nous avons la chance d'avoir noué de solides relations avec des PME locales. Nous partageons une certaine idée de la réussite sociale, économique et sociétale.

Nous aimons travailler avec elles, car elles partagent aisément avec nous l'exigence du concret.

Vous trouverez donc dans cette 9^e news du Cabinet l'interview d'un Dirigeant qui incarne et met en œuvre concrètement les valeurs qui nous sont chères

Bonne lecture •

CONSEIL (IM)PERTINENT

« Le premier verrou à la croissance est souvent le dirigeant lui-même, ce que nous appelons le « one man show » car pour passer le seuil du plafond de verre, il doit accepter d'être moins omniprésent pour réellement déléguer et responsabiliser les forces vives de son entreprise. »

DOSSIER

DIRIGEANTS DE PME, PRENEZ CONSEIL



Par Thomas GUSATTO
Directeur associé - Consultant

POURQUOI LA PME ET EN QUOI EST-CE DIFFÉRENT ?

Notre expérience a démontré que la croissance des PME repose sur la mise en place de méthodes d'organisation et de management propres à structurer cette croissance. L'engagement et la responsabilisation des forces vives de la PME sont bien évidemment la clé du succès.

Les grands groupes industriels sont friands de méthodes et croulent parfois sous les outils de management mis en place par des consultants extérieurs. A contrario, les PME investissent peu ou pas dans le conseil et développent elles-mêmes les outils de leur croissance en interne et de façon artisanale.

EN QUOI EST-CE NÉCESSAIRE DE FAIRE APPEL À UN CONSULTANT ?

Un regard extérieur et la mise en place de méthodes de management nous semblent indispensables en PME pour passer le « plafond de verre ». L'idée est de passer d'un stade artisanal à un stade industriel ou semi-industriel.



Dans cette problématique la personnalité et les qualités du Dirigeant sont centrales. C'est un peu comme si on passait de : « dirigeant fondateur » à « dirigeant manager ». Dans cette seconde étape vers le succès, il s'agit d'apprendre à VRAIMENT déléguer sans faire semblant. Dans cette phase notre rôle en tant que conseil extérieur est crucial car il s'agit d'accompagner l'organisation, le temps que le Dirigeant et son encadrement intermédiaire découvrent les vertus de la délégation.

QUEL EST LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT ?

C'est le second verrou à l'achat d'une prestation de conseil. Les PME sont souvent sous-capitalisées en France. Or, L'argent est le nerf de la guerre. Une prestation de conseil ne doit pas être un coût, c'est un investissement. S'il y a une réelle volonté de développer l'entreprise et les équipes qui la composent, l'apport de méthodes et de compétences devient évident. Pour se convaincre, il suffit de confronter le coût du conseil aux gains qu'offrent les méthodes d'organisation et de management mises en place. Dans toutes nos missions en PME nous avons constaté que la rentabilité effective est importante compte tenu du potentiel de transformation et de croissance des PME.

QUELS CONSULTANTS ?

Ce qui fait notre réussite, c'est notre capacité de discernement et notre capacité d'adaptation. Comme tous les consultants nous commençons par un diagnostic mais avec une approche particulière qui consiste à discerner clairement à qui nous avons à faire et quel chemin prendre pour conduire le changement. En PME, plus que dans les grandes entreprises (qui fonctionnent souvent en silos), tout est lié. Il est donc indispensable d'avoir une vision globale de l'entreprise pour anticiper et maîtriser les impacts de toute intervention. Cette approche suppose, soulignons-le bien, un contexte favorable basé sur une relation de confiance et d'estime entre le Dirigeant et le conseil. Elle doit dépasser la simple relation commerciale de client à prestataire qui régit souvent l'intervention de conseil dans l'esprit du Dirigeant. Ce n'est pas pour autant qu'il faille se positionner à l'extrême en travaillant avec un consultant ami.

C'est la relation que nous avons toujours privilégiée avec nos clients : non pas fondée sur une relation commerciale mais sur l'exigence partagée des valeurs humaines et de la réussite. ■

ACTUALITÉS DU CABINET

NOUVELLES MISSIONS

- > Accompagnement à la prise de poste et diagnostic chez Babynov
- > Accompagnement au management des éducateurs spécialisés coordinateurs d'Envol Picardie
- > Accompagnement à la prise de poste chez F2F
- > Séminaire de la direction des affaires pharmaceutiques de Biocodex
- > Séminaire stratégique Batext

CÉLÉBRATIONS

- > Restitution finale des chefs-d'équipe de chez Montupet
- > Restitution finale chez Zub
- > Nous souhaitons un joyeux anniversaire à Mathieu qui vient d'avoir 32 ans !

VIE D'ÉQUIPE

- > Nous avons accueilli Barbara Lecoeur, nouvelle collaboratrice au sein du cabinet. Barbara est une consultante en free-lance qui nous aide sur certaines missions.



INTERVIEW



INTERVIEW DE PHILIPPE MARILLAUD, VOTAT

Après 20 ans de Direction Générale au sein de groupes métallurgiques européens, Philippe MARILLAUD a repris la société VOTAT en juillet 2019, forte d'un savoir-faire de 140 ans d'histoire.

FP Consultants : Pouvez-vous nous expliquer quelle est l'activité de Votat ?

PM : Votat est spécialisée dans le découpage emboutissage. Nous travaillons sur la découpe de métaux (acier, inox, non ferreux...) et nous fabriquons des pièces pour des secteurs très variés tels que les secteurs automobiles, médicaux ou encore nucléaires.

FP : Quand et pourquoi avez-vous repris l'entreprise ?

PM : Après des années à travailler dans de grands groupes et à gérer leurs filiales, j'avais envie de mettre à profit mon expérience et de mener mon propre projet de reprise d'entreprise. Je souhaitais une société saine, à taille humaine compre-

nant environ 50 personnes j'ai eu la chance, de rencontrer M. VOTAT le 18 décembre 2018 pour la première fois. Nous étions sur la même longueur d'onde. Nous avons eu 6 mois de double pour effectuer la transition. J'ai repris la société officiellement en juillet 2019.

FP : Quels sont les changements que vous avez mis en œuvre ?

PM : Très vite je suis allé découvrir les équipes et l'usine puis j'ai fait mon diagnostic et mon audit. Je suis rendu compte que cette société, certes allait bien, mais s'était endormie sur ses lauriers. Elle fonctionnait beaucoup par habitude sans reporting ou tableau de bord. Le fonctionnement de Votat était plutôt « à l'ancienne ». J'ai donc identifié plusieurs besoins :

VOTAT S.A.S.
DÉCOUPAGE - EMBOUTISSAGE - ASSEMBLAGE

revoir les méthodes de travail, instaurer un suivi accru en mettant en place des indicateurs de performance, les interfaces avec l'ERP, développer le service commercial en poussant la diversification et créer du contact sur le terrain en mettant l'accent sur la proximité avec les équipes.

FP : Quel style de management souhaitez-vous appliquer et transmettre ?

PM : Je suis sur un mode très participatif, j'associe mes équipes de manière à ce que tout le monde puisse faire avancer la société. Cependant je me rends compte que malgré moi l'organisation est très descendante. Je m'aperçois que les équipes s'impliquent mais sous mon impulsion. Demain ce que j'aimerais c'est que mes équipes avancent sans se soucier de moi. Plus d'autonomie, de responsabilités et une organisation moins descendante avec toujours du contrôle évidemment.

FP : Quels sont pour vous les conseils pour devenir dirigeant d'une PME et se lancer dans une reprise d'entreprise ?

- PM :** Bien mesurer ses propres motivations au moment de se lancer dans l'aventure
- ▶ Faire attention à son niveau de compétences et bien mesurer l'importance de la gestion à part entière d'une société
- ▶ Cibler le type d'entreprise que l'on souhaite racheter et les moyens qu'on a pour le faire
- ▶ Être bien entouré et bien conseillé. Il est important de consulter des experts et de faire confiance. Cette étape fut très précieuse pour moi.
- ▶ Ne pas se mettre de freins. Si vous êtes légitime et bien entouré, les équipes croient en votre projet et les changements que l'on souhaite déployer se passent bien.

FP : Quelle est votre vision de Votat sur le long terme ?

PM : Votat sera une société qui évolue pour devenir un équipementier de confiance en France et à l'export. Elle sera considérée comme une entreprise ayant des valeurs incarnées.



L'atelier de presse, découpage et emboutissage de Votat

VOTAT EN QUELQUES CHIFFRES

50,6 K€
D'investissement en conseil en 2020

5,9
Millions d'euros : chiffre d'affaires de Votat sur l'année 2020

3,21
Le pourcentage d'augmentation du CA de 2019 à 2020

40
Le nombre de salariés chez Votat

5 CDI
1 CDD
Le nombre d'embauches en 2020

LETTRE
D'INFORMATION #09
FP CONSULTANTS®

JANVIER/FÉVRIER
MARS/AVRIL 2021

WWW.FP-CONSULTANTS.FR