

Article

En cette période de faibles intérêts des marchés financiers, **sur quoi investir ?**

Au sein d'un environnement relationnel « chaotique » - *structuration européenne, positionnement américains, concurrence des pays de l'Est, de la Chine, émergence du nouveau Pôle Asiatique ...* - et malgré l'organisation constante de la résistance intérieure, vos clients tendent à délaisser graduellement vos entreprises, décentraliser leurs activités, externaliser leurs fournisseurs.

Les exigences augmentent de manière exponentielle, les impératifs de qualité priment – *seules, quelques pièces non conformes par millions !* – il faut tout et tout de suite – *délais : tolérance zéro* - repoussant constamment les limites techniques et humaines de faisabilité.

S'ajoutent les lourdes contraintes d'un environnement réglementaire et normatif en croissance permanente.

Evolution des sociétés et des mœurs, vos ressources humaines relativisent leur impact entreprise ; on ne s'investit plus autant dans le travail ...

Les exigences d'évolution sociale, les perspectives de carrière, ralenties par les facteurs concurrentiels, la « pression » appliquée à la population cadre, restreignent la motivation et limitent les engagements ; la pérennité n'argumente plus la conviction.

Enfin, de l'appel à « l'emploi précaire » s'oppose la notion de professionnalisme.

Le résultat souffre d'évidence : impact sur le surcoût de déploiement, réduction de la Valeur Ajoutée, perte de cash flow, de capitalisation, donc de réactivité concurrentielle ... perte de parts marché, voire de clients.



Et pourtant, **la richesse est là**, à la source même de vos entreprises !

Par manque de ressource-temps, de soutien suffisant de vos collaborateurs, d'objectivité, d'informations erronées, la vision capacitaire, constamment remise en cause, reste incomplète.

Le positionnement et l'avancée concurrentielle est subordonnée à un facteur, pour le moins, prépondérant : **l'aptitude**.



Un concept novateur

La recherche de stabilité révèle les zones de certitude : équilibres émanant de la gestion économique, faisabilité technique et marketing, stratégie commerciale, relations clients, augmentation capacitaire, valorisation du respect réglementaire, maîtrise des ressources infra structurelles et humaines, professionnalisation des fonctions clés, maîtrise des processus de réalisation de production et de prestations du Service.

Depuis près de dix ans, sur base d'outils méthodologiques performants, nous intervenons plus spécialement sur des actions d'ingénierie lourde, avec prise de **fonctions directionnelles** transitoires afin de catalyser votre pouvoir de décision et d'emporter adhésion de votre personnel.



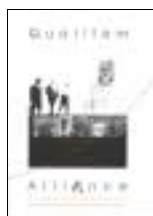
Jean-Pierre Brouillard
Ingénieur Conseil
Management Formation

Consultant Senior
New Deal Qualitem Alliance
jp.brouillard@qualitemalliance.com

Ces missions reengineering de 5 à 15 jours mensuels sont contractualisées pour une période 2 à 3 ans.

Notre rémunération sous forme d'honoraires s'accompagne souvent d'un intéressement sur **cash flow**.

Notre impact business annuel – un **retour d'investissement de 5 à 8 points / CA !**



A titre plus ponctuel, nous pratiquons audits, diagnostics, et missions d'accompagnement.

Notre organisme de **formations** répond à vos besoins internes et organise régulièrement des actions interentreprises sur Paris, Marseille, Lyon et régions porteuses de proximité.

Ne pas attendre les réelles difficultés pour réagir catalyse **tous vos futurs succès** de réorganisation et de redéploiement.

Notre ambition : concrétiser vos projets et participer à votre réussite afin d'assurer à long terme un Capital Confiance business to business.

Jean-Pierre Brouillard