

# Conseil et accompagnement Consultez... il en sortira toujours quelque chose

*Organisée en partenariat avec le Bois International, la conférence-débat consacrée au rôle du consultant auprès des dirigeants d'entreprises de la filière bois a permis un large tour d'horizon sur ce métier mal connu. Les arguments n'ont pas manqué quant aux nombreuses raisons de faire appel à un homme de (bon) conseil.*

**M**éconnu des professionnels du bois, le métier de consultant faisait l'objet d'un ensemble de communication plutôt dense, lors du Carrefour du bois. Une assistance attentive est venue écouter le programme mis au point par le cabinet Engenor.

Premier intervenant, Yves-André Perez, qui dirige l'Institut pour le développement du conseil d'entreprise (IDCE) (1), a proposé de répondre à deux questions cruciales : "à quoi sert le conseil pour les dirigeants de PME ?" et "Quels retours sur investissement faut-il en attendre ?"

Il a expliqué que l'activité du consultant relevait de la relation d'aide, en apportant une capacité de réflexion et d'accompagnement des décisions et de leur mise en oeuvre.

Il a ensuite présenté les trois "atouts" que ce service à base de "matière grise" peut présenter pour les décideurs qui y font appel.

## ANTICIPER, SE FORMER...

"Le recours à un consultant permet tout d'abord au chef d'entreprise d'améliorer sa capacité d'anticipation", a expliqué Yves-André Perez. "S'appuyer sur un intervenant exté-



*La conférence a réuni François More-Chevalier (SEB), Philippe Des Robert (Engenor), Gérard Gandon (Olergie), Michel Faber (Fibra), Yves-André Pérez (IDCE) et Yves Rodarie (Engenor).*

rieur lui permet ensuite une meilleure réactivité face aux situations imprévues", a-t-il poursuivi. L'entrée dans un "processus d'amélioration continue", portant à la fois sur la qualité des productions et sur la formation des hommes, constitue selon lui un troisième argument de poids, jouant lui sur la durée.

En réponse à des questions récurrentes de la part des entrepreneurs, Yves-André Perez a ensuite donné des indications quant aux qualifications et références qui peuvent être demandées aux consultants, ainsi que sur les précautions à prendre lors de l'établissement du contrat d'intervention. Ainsi, la qualité du projet, les propositions en terme de traçabilité et d'évaluation des résultats seront autant d'éléments qui permettront au chef d'entreprise de se faire une idée du professionnalisme du consultant.

En réponse à la question d'un participant, au sujet de la durée d'une mission de consultant, un consensus s'est dégagé dans la salle pour considérer qu'un travail de diagnostic pouvait se traiter entre 2 à 5 jours. Les travaux d'accompagnement peuvent eux nécessiter jusqu'à une trentaine de journées, parfois sur plusieurs mois, selon le sujet de l'intervention.

## HORS DU RÉSEAU POINT DE SALUT

Yves Rodarie, de la société Engenor, s'est ensuite appuyé sur la toute dernière étude "Le bois en chiffres" du Sessi (2) pour évoquer le profil du chef d'entreprise de la filière bois et préciser les secteurs porteurs de croissance. Du fait de la prédominance de la structure d'entreprise familiale, "le recours au conseil extérieur n'est pas encore dans les moeurs", a-t-il noté. "Le conseil n'est pas viable sans soutien" a-t-il poursuivi, soulignant le rôle essentiel en la matière des organisations professionnelles et des initiatives collectives.

Le regroupement en réseau et le recours en "temps partagé" à un cabinet de consultants peuvent ainsi représenter des solutions pour des petites entreprises.

Usager convaincu (et convaincant...) du conseil, Jean Perrault (Atelier Perrault) a ensuite martelé que "sans le recours au consultant, point de salut ! Même si cela a un coût". Habitué des tribunes nationales et des argumentaires efficaces, il a illustré son propos en expliquant comment le recours à un conseil extérieur a permis de re-motiver le personnel de son entreprise après une phase de crise.

Auparavant, Gérard Gandon a parlé de la méthode mise au point par le cabinet Olergie, fondée sur l'accompagnement technique. Outre l'expertise dont il doit faire preuve, le consultant doit selon lui rester en perpétuelle veille sur le terrain de la formation.

### TROUVER DES AIDES

Michel Faber, directeur de l'interprofession bois en Rhône-Alpes (Fibra), a ensuite évoqué la démarche d'accompagnement par un cabinet de

consultants dont a bénéficié son organisation. A partir de sa mission collective en direction de ses adhérents et des exigences en terme de gestion et d'action sur le développement durable formulées par ses financeurs (publics), l'interprofession a ainsi monté un projet "dans la durée". Une initiative impensable sans soutien extérieur, qui a mobilisé les énergies et permet de repenser de façon globale l'activité de l'organisation.

François More-Chevalier a conclu la matinée en évoquant l'activité de la Société des experts bois, dont il est président honoraire (3). Il a notamment évoqué la nécessité pour la profession de savoir se protéger et d'inviter ses représentants à agir dans le domaine de la formation.

La conférence débat a enfin permis d'évoquer les différents dispositifs d'aide au financement, pour les entreprises souhaitant faire appel à un cabinet de consultant. Les cabinets eux-mêmes mais aussi les délé-

gations des interprofessions seront en l'occurrence de précieux... conseil.

Alain Le Tirilly

(1) Lire Le Bois International du 27 mai 2006, page 9.

(2) Lire le cahier spécial du Sessi "Le bois en chiffres", LBI du 27 mai 2006.

(3) La Société des experts bois tenait son assemblée générale dans le cadre du CIB. Nous en rendrons compte dans une prochaine édition.

### Une rubrique "Spécial conseil" dès le mois prochain

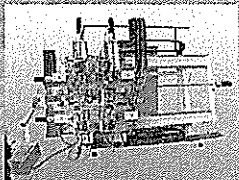
En partenariat avec la société Engenor, le Bois International proposera tous les deux mois et dès le mois prochain à ses lecteurs une nouvelle rubrique intitulée "Les rendez-vous du conseil". Son objectif sera d'aller à la rencontre d'entrepreneurs qui ont fait appel à des consultants, de recueillir leur témoignage sur cette démarche et sur les bénéfices qu'ils ont pu en tirer.

Cette rubrique permettra également aux lecteurs d'entrer en contact avec des professionnels du conseil sur des sujets liés à leur activité, en particulier concernant la stratégie, la transmission d'entreprise et le recrutement. Il est d'ores et déjà possible de soumettre vos questions ou demandes de mise en relation avec des intervenants spécialisés à [redaction@leboisinternational.com](mailto:redaction@leboisinternational.com).

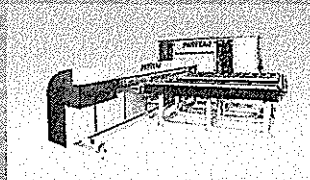
## PARVEAU

Profitable machining\*

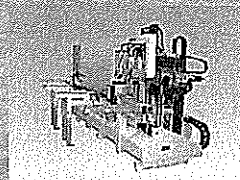
### Machines d'usinages pour le bois et le PVC



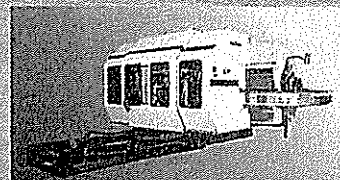
\*Câblage percuse vissage pour menuiseries à assemblage mécanique



Centre d'usinages série 3200 pour menuiseries



Centre d'usinages série 3100 pour menuiseries



Tenonage étagé

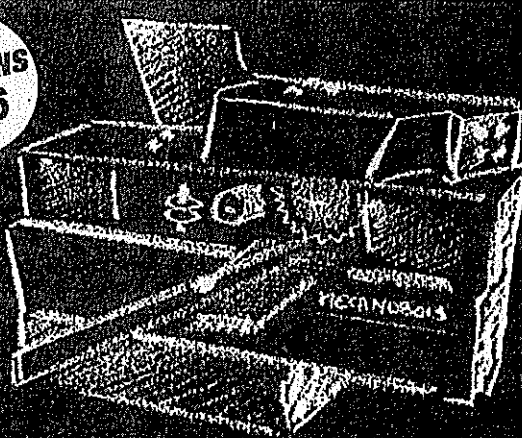
PARVEAU MAB 19130 VIGNOLS Tel. +33 (0)5 55 25 80 01 Fax. +33 (0)5 55 25 06 29

Email: [parveau@wanadoo.fr](mailto:parveau@wanadoo.fr) Internet: <http://www.parveau.fr>

## MECANOBOIS

10, rue Danièle Casanova  
95600 EAUBONNE - FRANCE  
Téléphone 01 39 59 97 33  
Télécopie 01 39 59 57 52  
[www.mecanobois.fr](http://www.mecanobois.fr)  
E-mail: [mecanobois@wanadoo.fr](mailto:mecanobois@wanadoo.fr)

VERSIONS  
2006



• Tenonneuses  
**compacte 90**

• tenonneuses  
**Maxi**

• versions  
spéciales  
**PACK  
ESCALIER**

• versions numériques