

Comment renforcer le capital humain de l'entreprise

- **Expert dans les relations humaines pour changer les comportements et débloquer les situations difficiles**
- **Engagement sur résultat**
- **Approche novatrice pour générer le changement en entreprise**

CONTACT

Jean-Marc VELEZ
6 passage Lenaille
75014 Paris
Tél. : 01.53.90.17.90
Fax : 01.53.90.17.99
E-mail : jmvelez@wanadoo.fr



▲ Samuel Grasset Manager projet au sein de PMC.

Comment obtenir des équipes les meilleurs résultats au moindre coût ?

Garantir ces résultats dans la durée et les améliorer sans cesse ? Un défi que réalise quotidiennement PMC (Partenaires Management Conseils).

Crée en 1996, PMC a pour mission d'aider les managers, les forces de vente, les collaborateurs des entreprises à améliorer durablement leur performance. "Chez PMC, nous avons l'obsession du résultat. Aussi, nous avons mis au point des méthodes qui respectent la diversité des personnes, des situations, et les conditions nécessaires pour un management efficace.

Notre démarche est innovante. Nous ne donnons pas simplement notre avis mais nous préconisons des solutions et nous nous engageons aux côtés de nos clients pour leur garantir, de manière contractuelle, l'obtention d'un gain économique ou une amélioration opérationnelle visible" explique Jean-Marc Velez, son gérant.

Convaincu que les organisations gagnantes ne peuvent dévelop-

per le meilleur de leur potentiel qu'en développant celui de leur capital humain, PMC accompagne et valorise les hommes de l'entreprise.

Dernièrement, PMC a dû former en "one to one" une cinquantaine de managers et des chefs d'équipes d'une usine d'emboutissage de l'industrie automobile.

"Cette usine avait un taux de rendement (TRS) économiquement insuffisant. Après notre accompagnement, il s'est amélioré de 20% en six mois" résume Jean-Marc Velez.

Former et accompagner le personnel dans cette démarche

Des chiffres éloquentes qui sont le résultat d'une méthodologie et d'un processus qui ont fait leur preuve.

Avec une première étape qui consiste à évaluer la situation, puis à identifier et à hiérarchiser les voies d'amélioration et les opportunités du changement.

"A ce niveau, le contrat est bâti en prenant en compte un bilan managérial, la mesure des pertes économiques, les liens de cause à effet" précise Jean-Marc Velez. La



▲ Victoire Mazurguil, Manager évaluations

seconde étape concerne la mise en œuvre. "C'est l'implication humaine des intervenants et la créativité conjointe des ressources partenaires qui garantissent le succès de la phase de réalisation. Les consultants de PMC sont sur le terrain pour former et accompagner le personnel" explique le gérant.

Un engagement sur résultat

Pour aller plus loin, PMC s'engage sur le résultat. A ce titre, des réunions hebdomadaires sont organisées pour faire le point sur la prestation de PMC.

"Le client peut faire cesser la collaboration à tout moment s'il n'est pas satisfait. Un mode de fonctionnement qui incite chacune des parties à tout mettre en œuvre pour obtenir des résultats probants et cela, même à courte échéance" indique Jean-Marc Velez. Dans 80 % des cas, les objectifs mentionnés dans le contrat sont dépassés.

"Nous agissons sur les leviers humains en modifiant les attitudes, les réflexes de chacun, et fixer des objectifs de comportement. Nous intervenons beaucoup lorsque les situations sont bloquées au niveau des relations humaines. Quelque part nous sommes des experts du changement pour des entreprises plus performantes" conclut Jean-Marc Velez ■



▲ Une des équipes de la société en charge de former et d'accompagner le personnel des entreprises qui font appel à l'expertise et au savoir-faire de PMC