



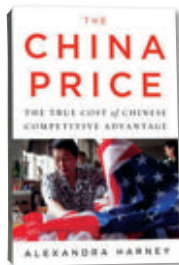
SUZANNE DE TREVILLE
«Perdre l'outil industriel, c'est perdre une partie de sa vie.»

LE LIVRE QUI A MARQUÉ

Suzanne de Treville, doyenne de HEC Lausanne

Son choix: «The China Price.» La démonstration que délocaliser en Chine peut avoir un coût énorme: social, environnemental et humain. **PAR LAURE LUGON ZUGRAVU**

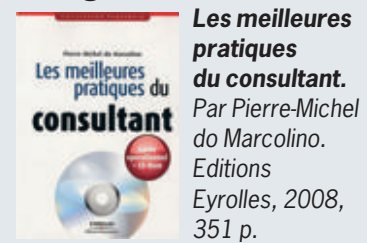
«**S**i je parviens à convaincre une entreprise de garder sa production en Suisse, c'est pour moi une vraie réussite.» Suzanne de Treville aide des industries locales à rendre leur production plus efficace dans le cadre de son mandat à HEC. Aussi, lorsqu'elle a lu *The China Price*, elle a trouvé du grain à moudre. L'auteur, Alexandra Harney, démontre avec un certain sens de la dramaturgie que le gain à produire en Chine – estimé à 30% – a un coût équivalent, et même pire: coût environnemental, social et humain, puisque certaines entreprises broient littéralement ses travailleurs. Et qu'à rechercher l'efficacité maximale en Asie, on augmente les délais de production jusqu'à six mois, alors que la production locale offre une souplesse d'une semaine. «Beaucoup de managers ne comprennent pas ces enjeux, prétendant



qu'il est impossible d'être compétitif ici.» Dommage, d'autant plus que l'avenir ne leur sourira pas: «Les travailleurs chinois commencent à organiser leur défense et à faire pression sur le système, explique la doyenne de HEC. D'ici à dix ans, leurs conditions de travail se seront améliorées. Si toutes nos industries ont délocalisé, elles seront verrouillées, sans les avantages mais avec des coûts qui auront augmenté. Entre-temps, on aura perdu les compétences locales.» Le rabais chinois serait un miroir aux alouettes, Suzanne de Treville en est convaincue: «Tout comme je suis convaincue que perdre l'outil industriel, c'est perdre une partie de sa vie. Une pensée que je dois peut-être à mes racines protestantes, qui fondent le bonheur sur le travail!» ■

«*The China Price, The true cost of chinese competitive advantage*» 2008, Penguin Group, 336 pages.

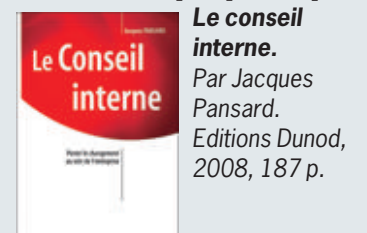
Plongée dans le concret



Les meilleures pratiques du consultant.
Par Pierre-Michel do Marcolino.
Editions Eyrolles, 2008, 351 p.

■ Résolument pratico-pratique, le livre s'articule en 16 modules, composés chacun d'une dizaine de fiches synthétiques. Son point fort: répondre à des questions concrètes: que dire lorsqu'un client trouve vos honoraires trop élevés? Pourquoi organiser un plan échelonné de paiement? Sous quelle forme rédiger un contrat de mandat? Comment présenter oralement la proposition au client? Etc. Un ouvrage décidément très intéressant pour les juniors consultants désireux de développer leur compétence métier.

Une vision prophétique



Le conseil interne.
Par Jacques Pansard.
Editions Dunod, 2008, 187 p.

■ Livre prophétique s'il en est, l'auteur annonce que si les dirigeants d'hier étaient issus de la finance, ceux de demain proviendront de la gestion de projet. Véritable bréviaire en la matière, les propos de Pansard sont illustrés par des casus et expériences de terrain. La dimension symbolique, émotionnelle et politique n'est pas absente de cet ouvrage, ce qui est un gage de crédibilité. Car avoir de l'impact sur son organisation, c'est moins une histoire de technique que de politique: communication, lobby, réseautage, travail, benchmark, etc. Pragmatique et concret, ce livre sans prétention se lit comme un témoignage vivant.

PAR STÉPHANE HAEFLIGER
DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES
DE LA BANQUE PRIVÉE ESPIRITO SANTO

PHOTOS: JANINE JOUSSON/EOL, DR