

4

Prendre en compte la RSE

La RSE est devenue un sujet clef pour la plupart des entreprises, qui cherchent à mettre en avant ce qu'elles font pour améliorer le bien commun. Il s'agit de lutter contre le réchauffement climatique mais aussi de prendre en compte la dimension sociale et sociétale. Cette approche est indispensable pour assurer la pérennité de l'activité. Elle est également incontournable pour attirer les talents, y compris les profils les plus recherchés.

1

Composer avec le retour de l'inflation

Le contexte économique actuel apparaît particulièrement inflationniste et, contrairement à ce qui était envisagé initialement, cette situation pourrait s'inscrire dans la durée. Le coût de nombreuses matières premières a fortement augmenté, tout comme celui de l'énergie. Les chaînes logistiques ont été très perturbées avec la crise sanitaire. Certains composants connaissent toujours des pénuries. Les tensions géopolitiques ne font que dégrader encore davantage la situation. Il s'y ajoute en outre une pression sur la masse salariale, avec des secteurs qui sont contraints de revaloriser les conditions de rémunération pour attirer des candidats. De manière générale, il existe une attente sociale forte vis-à-vis d'une hausse du pouvoir d'achat, avec des conséquences sur le coût de la main d'œuvre.

4 IDÉES CLÉS

3

Investir pour digitaliser et automatiser

Les ETI qui en ont la capacité ne freinent pas leurs investissements mais, au contraire, profitent d'un rebond de la demande pour préparer l'avenir et se moderniser. Certaines ont même décidé d'anticiper un certain nombre de projets, pour éviter d'être exposées aux hausses de prix futures de leurs fournisseurs, voire à d'éventuels défauts d'approvisionnements. L'un des enjeux est de gagner en productivité, notamment en automatisant les tâches manuelles sans valeur ajoutée, pour réussir à préserver la rentabilité. Fluidifier la supply chain peut également constituer un objectif majeur. Ainsi, des entreprises ont choisi d'accompagner leurs sous-traitants et de renforcer leurs partenariats.

2

Répercuter les coûts sur les clients

Pour beaucoup d'entreprises, répercuter les hausses de charges sur les clients est désormais incontournable. L'objectif n'est pas d'augmenter les marges mais uniquement de les préserver. En France, la plupart des commerciaux n'ont pas connu de périodes d'inflation forte. Il faut donc faire preuve de pédagogie pour les aider à appréhender ce nouvel environnement et leur faire comprendre qu'il ne suffit plus de faire progresser les ventes. Si les prix ne sont pas réajustés, il n'y aura pas de véritable croissance. Les actualisations régulières de tarifs sont donc indispensables, même si un équilibre doit être trouvé pour ne pas perdre de parts de marché.



Le programme des rencontres

ÉPISODE #4 - 22 SEPTEMBRE

«COMMENT S'ORGANISER POUR GAGNER EN EFFICACITÉ : PARTAGE DE BONNES PRATIQUES ENTRE CFO D'ETI»

ÉPISODE #2 - 14 AVRIL

«CFO d'ETI : CHOISIR SES CIBLES ET SES COMBATS»

ÉPISODE #3 - 14 JUIN

«LE DAF FACE A LA DATA !»

ÉPISODE #1 - 8 MARS

«CONSTRUIRE UNE EQUIPE FINANCE DANS UNE ETI EN 2022»

Jan 22

Fev 22

Mars 22

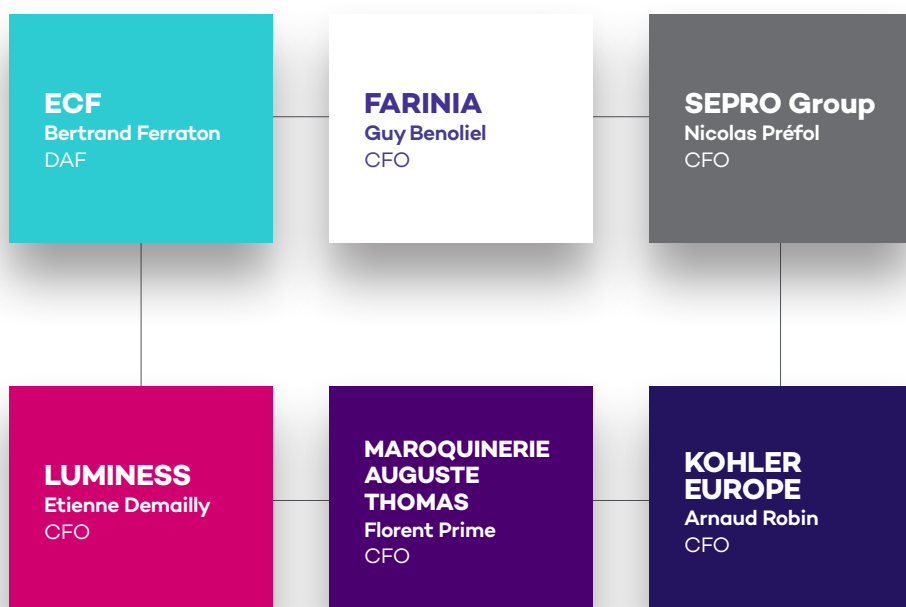
Avr 22

Mai 22

Juin 22

Sept 22

Les membres du Comité Stratégique



Contacts



BÉATRICE PIQUER
Chief Marketing Officer
pbiquer@talentia-software.com
06 89 84 90 06



RABIA IDER
Responsable Marketing
Opérationnel France
rider@talentia-software.com
06 83 91 18 34



REBECCA MELILI
Responsable de la Communauté
rebecca@transform-to-perform.com
07 69 77 96 93