

Chronique d'un chef d'entreprise

« Si on m'avait dit que... »

« Quand je pense que les économistes les plus brillants nous annonçaient le prix du baril à 200 euros avant la fin de l'année ! »

« C'est dingue, on ne parlait qu'inflation et pouvoir d'achat à la rentrée, et ce sont maintenant la déflation et le chômage qui menacent... »

« Je n'y comprends plus rien, tout allait bien et mon business s'est pourtant arrêté du jour au lendemain ! »

« Si on m'avait dit que mon banquier allait un jour rencontrer les mêmes problèmes de trésorerie que ma petite entreprise... »

Si on m'avait dit que... Que l'on soit entrepreneur ou salarié, œuvrant dans une PME ou un grand groupe, que l'on travaille dans l'économie virtuelle ou celle dite « réelle », personne ne semble plus échapper à cette terrible interrogation. Et si le pire était possible ? Et si tous mes efforts pour satisfaire mes clients, motiver mes collaborateurs, développer ma boîte, lancer de nouveaux produits et conquérir de nouveaux marchés étaient anéantis du jour au lendemain par l'effet domino de ces sacrés *subprimes* venus d'Amérique et auxquels je n'ai toujours rien compris ?

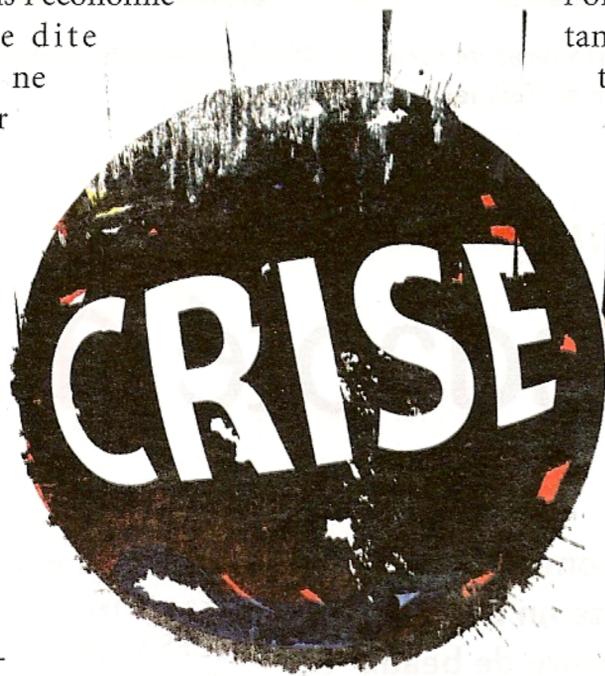


Philippe Bloch, fondateur de Columbus Café et animateur sur BFM.

Il faut dire que l'actualité quotidienne n'est pas le meilleur antidépresseur du moment. Comment en effet conserver le moral quand des géants industriels, planétaires et centenaires, se trouvent contraints de quémander leur survie auprès de leurs gouvernements ? Comment se sentir à l'abri, quand des sociétés cotées voient leur valeur fondre de 90 % en quelques jours ? Comment voir des opportunités, là où partout s'allument des incendies de plus en plus incontrôlables ?

Comme dans toute crise, la réponse me semble être dans nos têtes. D'abord, ne pas paniquer et démontrer à nos équipes que le capitaine est prêt au combat. Chasser le gaspi sans renoncer à l'indispensable. Différer le superflu, mais maintenir l'offensive. Penser autrement, et ne rien abandonner tant que l'on n'a pas identifié tout ce qui peut, malgré tout, s'avérer positif : un concurrent contraint de décaler ses projets et qui dégage la voie, une cible moins coûteuse à racheter, des fournisseurs plus conciliants, des équipes ressoudées autour de la survie de l'entreprise, etc. Mais, surtout, ne pas oublier que ce qui s'est dégradé en trois

mois peut tout aussi bien se redresser en six ! Et que l'erreur la plus fatale ne sera pas alors d'avoir paniqué ou pris des décisions sans retour, mais bien de ne pas être prêt pour le rebond. Une fois de plus, les gagnants seront alors ceux dont le mental s'est révélé plus positif que les autres. C'est le bon moment pour le prouver... >|



prêt
pour le
rebond !

