

ACTEURS

La difficile équation de l'entrepreneur qui s'épuise

CÉLINE RENAUD

CEO et fondatrice **JMC LUTHERIE**

C'était y a quelques années, un jeudi à 10h30, à notre showroom au Brassus, où siège notre conseil d'administration. Au vu des résultats présentés qui étaient assez stables, en respect du budget mais pas assez en adéquation avec les énormes efforts fournis, un administrateur demande: «Est-ce que nous faisons la bonne chose au bon moment?»

Cette question résonne en moi depuis lors et elle me tracasse. Car elle est judicieuse et même si je peux bien expliquer les intentions et les raisons de toutes nos actions, je n'ai pas la bonne réponse. Je me disais toujours qu'il faut faire plus pour obtenir de bons résultats tout en choisissant de faire la bonne chose: pour le moment, nous faisons beaucoup

et pensons que les résultats vont tomber. Mais il y a des limites et je viens d'en faire les frais. Moi qui croyais qu'il suffisait de se ressourcer régulièrement pour continuer indéfiniment. Mais ces signaux sont excellents pour opérer certains changements nécessaires. Alors bon: faire moins et mieux. Less is more. D'accord. Mais que choisir? Nous avons déjà tant testé.

Quand l'entrepreneur arrive épuisé et qu'il doit choisir, difficile équation. Il sait pertinemment qu'en réduisant ses efforts de prospection, ses ventes vont s'en ressentir. Choisir la bonne voie et laisser tout le reste de côté est un risque important. Et pourtant il le faut, quitte à changer de cap si nécessaire... Avec un risque encore plus important. Déléguer oui, mais sans toucher à la masse salariale alors qu'il demande déjà tant

à ses équipes. C'est un choix que nous sommes constamment amenés à faire. Elaguer. Dans ce mot réside un bout de réponse. Je l'aime bien ce mot car il est vital

pour les arbres que j'aime tant pour qu'ils puissent mieux pousser et plus harmonieusement. Tailler. En tant qu'humain, nous n'aimons pas laisser tomber ou nous défaire de quelque chose, et pourtant c'est salvateur pour passer à l'étape suivante. En gardant confiance que tout ira bien et que nous pourrons découvrir de nouveaux horizons.

Justement, réinventer un peu notre organisation et notre activité. Les choses évoluent tellement

vite, les changements de comportement, les opportunités d'affaires, la ruée vers de nouveaux créneaux et du coup de nouveau la saturation du marché. C'est nécessaire que

l'entrepreneur arrive à bien choisir les priorités et à se concentrer sur les actions et leads avec un haut potentiel. Cependant, cela

LE PRÉCEPT «LESS IS MORE» ÉTAIT LA PHILOSOPHIE D'UNE GRANDE MARQUE HORLOGÈRE QUI S'EST RESTRUCTURÉE AVEC UN ÉNORME SUCCÈS.

donne souvent mauvaise conscience, car cela sous-entend de laisser les autres opportunités de côté.

Le précepte «Less is more» était la philosophie d'une grande marque horlogère qui s'est restructurée avec un énorme succès dans les années 90. Réduire la dis-



PHILIPPE WOODS

tribution en les professionnalisant, réduire le nombre de références et valoriser les produits, réduire les fournisseurs tout en les impliquant plus ... avec comme résultat une évolution à trois chiffres sur le chiffre d'affaires en finalement très peu d'années.

À la manière du «Decluttering» prôné par la célèbre reine du rangement de Marie Kondo, remercier ce qui a été, ne garder que ce qui donne de la joie, ranger en permanence dans la bonne humeur et vivre en harmonie. C'est ce que je vous souhaite pour que 2019 soit extraordinaire! ■