

Extrait

Best Practices du Manager

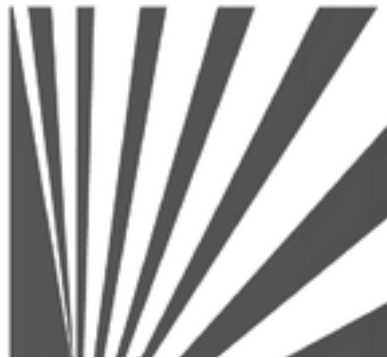
10 leçons de management pour entrepreneur de choc



Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023710762

Free

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter

www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention «Bookiner.com»

BEST PRACTICES DU MANAGEMENT

**10 leçons de management
pour entrepreneur de choc**

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention «Bookiner.com». L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre **PERSONNEL** (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement, ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

«Le rôle d'un chef d'entreprise est de décider et d'agir. Un patron qui ne sait pas exécuter doit être exécuté» tel est le message fort, clair et pragmatique adressé aux jeunes entrepreneurs par Philippe Houzé, président du groupe Galeries Lafayette et élu consulaire. Ce dernier, livre sa longue expérience sous forme de 10 leçons pour un management de choc et sans complexe dans le cadre de ce qu'il appelle le «warketing» associant l'esprit du guerrier et le marketing offensif.

Leçon 1 : On n'apprend pas à nager en restant sur la plage

Un métier s'apprend uniquement sur le terrain en touchant les produits et en testant les services qu'on commercialise. Pour prendre les bonnes décisions, l'entrepreneur doit avoir les 2 pieds sur terre et les 2 mains dans son activité. Il doit constamment se mouiller en discutant avec les clients et les fournisseurs comme en interrogeant régulièrement ses collaborateurs qui sont en contact avec les réalités quotidiennes.

Leçon 2 : Vous devez toujours aller chercher la face Nord

Par principe d'action, il faut toujours viser le plus haut possible car plus le défi qu'on se lance est difficile, plus on va loin. En se fixant un objectif élevé nous n'arrivons pas toujours à l'atteindre mais l'expérience montre que la réussite est proportionnelle au risque pris. Un entrepreneur qui va toujours chercher la face nord, la plus difficile, maximise ses chances de succès au final.

Leçon 3 : Surfez sur le vent du changement

Comprendre son marché ne suffit plus, il faut savoir en anticiper les évolutions. La capacité de s'adapter en permanence est indispensable pour un chef d'entreprise. Il faut donc imaginer l'évolution des attentes sans forcément recourir aux études de marché car les clients ne peuvent se projeter que dans ce qu'ils connaissent. Ce n'est pas en les questionnant sur leurs attentes qu'on peut créer les produits ou les services qui vont révolutionner leur vie !

Leçon 4 : Ne gaspillez pas vos forces, investissez sur le bon business model

Quelle que soit la quantité d'énergie dont vous disposez, vos forces sont forcément limitées. Utilisez-les au mieux en vous concentrant sur les leviers clés qui vont vous permettre de croître. Investissez sur le bon business model qui est la véritable colonne vertébrale d'une société en développement. Si vous vous êtes trompé, changez-en... et n'investissez pas toutes vos ressources tant que vous n'avez pas trouvé la bonne formule.

Leçon 5 : On ne réussit pas tout seul

Par nécessité, le créateur d'entreprise a appris à tout faire par lui-même. S'il veut que sa société grandisse, il doit absolument s'entourer de collaborateurs aux qualités complémentaires des siennes.

Leçon 6 : L'ego doit être un moteur et pas un volant

L'ego est le moteur de l'énergie entrepreneuriale. Il en faut une bonne dose en sachant le canaliser et le maîtriser. Etre une personnalité passionnée ne veut pas dire être ivre de son pouvoir. Un patron gouverné par son ego est sous une emprise néfaste, il devient un danger pour son entreprise et pour ses collaborateurs.

Leçon 7 : La chance ne doit rien au hasard

Dans la vie, il y a les «Yes but...» et les «Why not ?». L'entrepreneur doit être un «Why not ?» à l'affût de toutes les idées et de toutes les opportunités. Les personnes qui se voient comme chanceuses sont d'une nature optimiste : elles voient le verre à moitié plein, cherchent à le remplir, se démènent dans tous les sens pour trouver une solution...et, quand elles la trouvent, pensent que c'est un coup de chance !

Leçon 8 : Doutez parfois mais décidez toujours

Le rôle principal d'un dirigeant est de prendre des décisions et après avoir décidé, faire exécuter. Ma conviction est que dans une période de guerre économique comme celle qui fait rage, un entrepreneur n'a pas d'autre choix que d'opter pour un marketing guerrier. Il faut occuper le terrain, prendre la place de ses concurrents, conquérir de haute lutte des parts de marché. J'ai baptisé cette stratégie le «warketing» qui ne peut être conduite que par un leader hyper orienté sur la prise de décision et l'exécution.

Leçon 9 : Créez de la valeur sans trahir vos valeurs

La capacité à créer de la valeur est une compétence indispensable pour un dirigeant d'entreprise. Un entrepreneur qui n'arrive pas à développer sa société de manière profitable la voue, à plus ou moins long terme, à la déchéance. Toutefois «*Il ne faut pas perdre sa vie à vouloir la gagner*» ce qui est valable pour l'individu est également valable pour l'entreprise qui ne doit pas perdre ses valeurs à vouloir gagner de la valeur ! En d'autres termes, vous ne devez jamais perdre de vue les valeurs qui ont fait la réussite initiale de votre entreprise et qui lui ont permis de se développer et vous devez veiller à rester en phase avec ces mêmes valeurs.

Leçon 10 : «Humour», la pierre philosophale de l'entrepreneur

La pierre philosophale de l'entrepreneur s'obtient en agrégeant les 3 premières lettres du mot «humilité» (en toutes circonstances) et les 3 dernières lettres du mot «amour» (pour ses clients, collaborateurs, entreprise, produits). Cela donne le mot «humour» dans une alchimie toute particulière qui permet de transformer le plomb en or. L'entrepreneur qui réussit est celui qui parvient à conjuguer au quotidien ces 2 attitudes majeures, sachant que l'humour n'est pas mal non plus !

CONSEILS DE GRANDS PATRONS

Pour réussir dans les affaires chacun a sa méthode. Florilège de quelques conseils évoqués par de grands patrons ayant réussi leur carrière professionnelle et parus dans le magazine *L'Entreprise*.

- . «**Deviens bon ou dégage !**» Peter Drucker, pape du management
- . «**Si vous avez raison, ce n'est pas parce que les autres sont d'accord avec vous, mais parce que vos propos sont justes.**» Warren Buffet, PDG de Berkshire Hathaway
- . «**Fais le fou, sinon tu ne survivras pas**» Richard Branson fondateur du Groupe Virgin
- . «**Laissez votre ego au vestiaire et identifiez les compétences et talents qui vous manquent, et embauchez les gens qui les possèdent**» Howard Schultz, PDG de Starbucks
- . «**Reste toi-même**» Jack Welch, PDG de General Electric
- . «**Sois sympa, fais de ton mieux, et surtout, garde ça à l'esprit**» Meg Whitman, PDG d'eBay
- . «**Aie le courage de t'accrocher à un job difficile**» A.G. Lafley, PDG de Procter & Gamble
- . «**Suis tes instincts, pas ceux des gens qui voient les choses autrement**» Sumner Redstone, PDG de Viacom
- . «**Ne vous contentez pas de vos performances passées**» Vivek Paul, DG de Wipro Technologies
- . «**N'écoute pas les rabat-joie**» Sallie Krawcheck
- . «**Quand vous négociez, lâcher du lest**» Dick Parsons, PDG de Time Warner
- . «**Quand tout le monde pense savoir, c'est que personne ne sait rien**» Andy Grove, PDG d'Intel
- . «**Extirpez-vous d'une entreprise qui n'a pas de croissance**» Mickey Drexler, PDG de J. Crew