

## SITUATION DE CRISE ACTUELLE

### **1. LA SITUATION ÉCONOMIQUE ACTUELLE :**

La récession sera plus longue que les précédentes.

Nous ne pouvons pas compter sur le passé pour prévoir l'avenir.

Il faut être réaliste et accepter que la situation actuelle va continuer à s'aggraver avant de s'améliorer, et ne pas croire que les ennuis actuels sont passagers.

Le défi est de taille pour les managers.

La manière dont le management fera face à la réalité fera la différence entre ceux qui profiteront de la situation et ceux qui disparaîtront.

### **2. METTRE DE L'ORDRE DANS SES PRIORITÉS :**

Être plus frugal, plus économe; penser que chaque dépense, chaque investissement doivent être évalués selon leurs mérites propres.

La croissance risque de ne pas être au rendez-vous pour pallier aux erreurs de jugement.

### **3. CONTINUER À INVESTIR DANS LE CŒUR DU BUSINESS :**

Continuer à investir dans ce qui permet d'être plus compétitif.

La compétence des employés et l'amélioration continue sont des domaines clés pour l'entreprise et se positionner pour la reprise.

### **4. COMMUNIQUER PLUS, PLUTÔT QUE MOINS :**

Communiquer plus, pour alléger les soucis des employés et des cadres.

Communiquer avec franchise et honnêteté; dire la vérité et montrer l'exemple.

Il existe, dans toute situation, des occasions de se réjouir (ventes, acquisitions).

Communiquer un mélange de réalisme et d'optimisme.

Répéter le message plusieurs fois, en termes simples et compréhensibles.

### **5. AIDER LES CLIENTS, QUI FONT FACE À DE NOUVELLES SITUATIONS :**

Comprendre les besoins des clients et répondre à la nouvelle donne.

Redéfinir et présenter ce qui apporte de la valeur aux clients.

## **6. NE PAS SE PRÉCIPITER POUR COUPER LES PRIX :**

Une baisse des prix de 5% exige une augmentation d'environ de 20% du volume des ventes pour assurer le maintien de l'équilibre. Il est préférable de maintenir le niveau des prix, même aux dépens d'une diminution des ventes.

La sensibilité des prix doit être analysée, selon chaque segment de marché et cas par cas.

## **7. ÉVALUER ET RÉ-ÉVALUER LES EMPLOYÉS :**

Analyser la performance des employés et récompenser plus ceux qui méritent le plus; éviter les solutions uniformes applicables à tous, privilégier l'approche personnalisée. Les employés les plus motivés et ceux qui s'adaptent le mieux doivent être absolument conservés. Ne pas oublier d'aller chercher les ressources nécessaires chez les concurrents.

## **8. LES FUSIONS ET LES ACQUISITIONS :**

Une récession offre autant de possibilités de fusions et d'acquisitions qu'une période de croissance. La situation actuelle permet l'acquisition d'autres entreprises et l'apport de nouveaux talents.

## **9. LES QUALITÉS DE LEADERSHIP NÉCESSAIRES DANS LA SITUATION ACTUELLE :**

La connaissance de nos propres humeurs et de nos émotions, ainsi que leurs effets sur les autres.

L'habileté à contrôler et à rediriger les humeurs et les émotions des autres.

L'habileté à suspendre son jugement et à réfléchir avant d'agir.

Une passion pour le travail, qui dépasse de loin la rémunération et le statut.

Une capacité à comprendre les réactions des autres, à les canaliser et à les conseiller. Devenir un véritable manager-coach.

Une habileté pour gérer les relations et bâtir des réseaux au sein de l'entreprise.

## **EN CONCLUSION :**

La situation actuelle représente un défi de taille; c'est la partie la plus difficile d'une longue course d'endurance, un véritable marathon!

La position de l'entreprise dans l'avenir, dépendra largement de la manière dont le management agira et des décisions qui seront prises aujourd'hui.