

Introduction

La crise économique de 2008, d'une amplitude sans précédent depuis 1929, aura de nouveau eu pour épicentre les États-Unis. En quelques mois, les bulles financières et immobilières ont éclaté, alors que ces secteurs avaient fortement nourri la croissance mondiale des années 2000. Les États et leurs banques centrales ont certes évité le pire en sauvant la planète de l'effondrement du système bancaire international, mais ils n'ont pas traité le mal à la racine. Au-delà de sa brutalité et de ses conséquences sociales fortes (20 millions de chômeurs supplémentaires dans le monde), la crise de 2008 est le révélateur d'un nouvel ordre économique mondial où la Chine vient désormais menacer la domination économique mondiale des États-Unis.

Dans ce contexte économique défavorable, les entreprises ont dû rapidement réviser à la baisse leurs coûts de structure. Ces mesures n'ont souvent pas suffi pour éviter une baisse généralisée des perspectives de rentabilité. Les entreprises les plus fragiles ont, quant à elles, disparu du paysage ou ont été absorbées. Dans le chaos économique ambiant, certaines entreprises se démarquent et affichent une résistance hors du commun : elles ont continué à gagner des parts de marché tout en maintenant leurs efforts de R&D et leurs projets de développement. La sortie de crise est déjà dans la tête de leurs dirigeants et dans leurs plans d'action!

Ce livre propose de décrypter les conséquences à long terme de la crise de 2008 pour les entreprises, en proposant des schémas gagnants pour les années à venir et des pistes de développement qui permettront à chacun de faire «décoller son business» malgré la zone de turbulences dans laquelle nous évoluons. Ce livre n'a donc pas vocation à traiter de la performance économique de votre entreprise et de son amélioration à court terme. Mon postulat de départ est le suivant : vous avez déjà réalisé ce travail essentiel et il est temps de vous préparer au lendemain qui apporte son lot de risques et d'opportunités.

Développement... Ce mot fait l'objet de toute mon attention dans ce livre, aussi il importe d'en préciser le sens dès les premières pages. Je qualifie de développement toute création d'activité : celle qui se traduit par une expansion géographique, le lancement de nouveau(x) produit(s) ou de service(s)... Le développement s'inscrit donc réellement dans une perspective de création de valeur à long terme pour l'entreprise ; par opposition à la croissance qui n'est souvent que la résultante d'un «coup de pub», d'un effet d'aubaine ou d'une conjoncture favorable.

Afin d'étayer mon propos et d'éviter tout décalage possible avec le monde réel, je me suis entretenu avec une cinquantaine de patrons de PME, de dirigeants de multinationales, de consultants et d'experts reconnus pour leur talent et la performance de leurs résultats dans la durée. Ils ont accepté de partager les éléments clés qui expliquent leur réussite actuelle et passée. Ils ont joué le jeu en prenant le risque de se projeter dans le futur. Je les remercie pour le temps qu'ils m'ont accordé et pour la qualité de leurs témoignages. Je les félicite de nouveau car en partageant les recettes de leur réussite, ils contribuent ainsi au développement d'autres entreprises.

Mes expériences de dirigeant d'entreprise, puis de consultant en business development m'ont enseigné que toutes les entreprises disposent de réserves de développement inexploitées, faute de temps, d'argent et/ou

d'expertise. Tout l'art du consultant en business development consiste alors à conseiller et à accompagner avec pertinence les entreprises dans l'exploitation rentable de leurs réserves.

Ce livre propose ainsi aux lecteurs des leviers de développement déjà identifiés dans de petites et grandes entreprises très performantes ainsi qu'une méthodologie inspirée des outils que j'utilise régulièrement pour mes clients.

J'espère que cet ouvrage répondra à vos attentes et vous permettra de maîtriser rapidement les leviers de croissance de votre entreprise en explorant de nouveaux horizons!

Cette première édition fera l'objet d'une réédition et je serais heureux de recevoir vos témoignages et vos impressions à l'adresse suivante: contact@le-business-development.com