

MANAGEMENT & ENTREPRISE

DOSSIER : Comment s'adapter aux temps de crise

par Philippe Baralon

Page 73

À l'heure où nul ne peut encore en prédire ni l'ampleur ni la durée, nombre de praticiens s'interrogent sur les répercussions de la crise, désormais avérée, sur la marche de leur entreprise.

Des questions concrètes.
Ai-je bien fait de recruter ?
Devons-nous ajourner notre projet de nouvelle clinique ?
Pourrai-je emprunter pour financer la radio numérique que je viens de décider d'acheter ?
Nos prix ne sont-ils pas trop élevés ?
Compte tenu des incertitudes qui seront probablement encore les nôtres durant les prochains mois, il convient d'aborder le sujet humblement ...



Multipliez vos ventes d'APE en appliquant la formule gagnante

Choisissez un profil efficace / nouveauté inédite

+
Benefitez d'une communication et d'un public adéquats

+
Exploitez votre potentiel

+
Assurez une visibilité optimale dans votre clinique

=
UN REVENU OPTIMISÉ

MERIAL

Vétérinaire en temps de crise

La crise. La crise financière. La crise immobilière. La crise économique. Les médias ne finissent pas de rendre compte de chaque craquement, de chaque digue qui saute. À la une, se succèdent les sommets réunis en urgence, se bousculent les milliards annoncés par centaines. Les socio-démocrates se prennent de compassion pour les banques que les libéraux nationalisent. Une atmosphère de fin d'un monde. Pour en sourire ou s'en inquiéter, tout le monde en parle, au bureau, au bistrot, partout.

Les incertitudes persistent – et persisteront probablement plusieurs mois – sur la durée et à l'ampleur du problème. Récession ? Dépression ? Dans un tel contexte, gérer une entreprise devient particulièrement délicat. Avec humilité – liée au risque de se trouver contredit par les faits – nous vous proposons un processus de révision stratégique pour s'adapter au nouveau contexte.

Les politiques classiquement présentées dans *LE NOUVEAU PRATICIEN VÉTÉRIINAIRE canine-féline* – différenciation des services, compétitivité des produits et raisonnement des investissements – en sortent validées, avec une exigence renforcée quant à la rigueur de leur mise en œuvre. Une attention plus grande aux prix des produits de grandes marques, de la part des vétérinaires mais aussi de la part de leurs fournisseurs, apparaît clairement nécessaire. En matière d'investissements, une plus grande sélectivité s'impose, ce qui ne signifie nullement renoncer à tous les projets.

La crise, lourde de menaces, est également riche d'opportunités, notamment pour les entreprises qui sauront garder le cap en se concentrant sur l'essentiel et professionnaliser leur gestion. De quoi repartir vite lorsqu'un climat plus clément revu.

Philippe Baralon