

«Un chef d'entreprise doit savoir créer un climat de confiance»

formation

Hier s'est déroulée la 3e édition des «Jeudis de la stratégie», co-organisés par l'agence Nexa. 25 entreprises réunionnaises ont participé à cette visioconférence sur le thème "Comment devenir un leader sur mon marché et me développer". Cette session de formation, qui a lieu en même temps à Paris et aux Antilles, a été animée par Xavier Fontanet, ancien PDG du groupe Essilor.

Quel est le message que vous avez délivré aux entreprises?

Les « *Jeudis de la stratégie* » prennent chaque année un peu plus d'ampleur : nous accueillons cette année 120 chefs d'entreprise au total. Ce format répond donc à une vraie demande. Avec ce public de professionnels des affaires, on va toujours à l'essentiel. Les aspects techniques sont en fait vite vus et on peut parler des vrais sujets, les facteurs psychologiques.

Quelles sont les trois qualités qu'un chef d'entreprise doit avoir pour réussir aujourd'hui selon vous?



Les chefs d'entreprise peuvent poser leurs questions en direct à Xavier Fontanet grâce à la visioconférence.

(photo Nexa) Il faut qu'il ait une vraie ouverture sur l'extérieur. La stratégie, c'est comprendre ses clients, mieux faire que ses concurrents et comprendre qu'on dépend de sa relation à l'environnement. Ensuite, il faut avoir le goût du travail bien fait. Enfin, il faut avoir la capacité d'entraînement. Cette qualité pour moi se résume à une idée simple : savoir créer et faire durer un climat de confiance.

Les entreprises ultramarines sont des PME-TPE qui opèrent principalement sur leur marché intérieur. Dans une logique de développement, doivent-elles se tourner vers l'export?

Il n'y a que des cas particuliers. Par exemple, si vous avez une algue unique au monde qui permet de faire un médicament qui soigne une maladie grave, vous êtes dans une stratégie mondiale. Ne jamais

oublier que les entreprises mondiales sont toujours parties d'une spécificité locale qui a séduit le monde grâce à l'énergie et au talent de ses dirigeants. Autre exemple, si vous avez deux ou trois restaurants de cuisine locale et qu'ils sont bien remplis, ça peut durer en l'état à condition que vous restiez bien au courant des technologies culinaires...

Vous avez écrit un ouvrage "les douze clés de la Stratégie". Quelles sont les 3 clés les plus importantes selon vous?

Le premier point est la compréhension de la valeur de la part de marché. Le deuxième point est la compréhension de la finance, en particulier du lien entre rentabilité, croissance et dividende. La dernière pièce du puzzle est la compréhension de la croissance et de la segmentation des marchés. Pour devenir stratège, il faut avoir assimilé les trois pour être capable de les relier car ils sont inséparables.

emarty