

10° attitude - Constituez-vous une petite équipe en qui vous ayez confiance.....	44
11° attitude - N'hésitez pas à prendre des collaborateurs de compétence supérieure à la vôtre.....	45
12° attitude - Attirez et reprenez les bons profils et hauts potentiels.....	46
13° attitude - Recrutez des gagnants, des combattants	48
14° attitude - Recrutez si vous ne pouvez pas promouvoir en interne.....	49
15° attitude - Si vous ne pouvez pas recruter les meilleurs, faites appel au conseil externe.....	51
Obtenir le meilleur de ses collaborateurs	52
16° attitude - Soyez constamment à l'écoute.....	52
17° attitude - Valorisez l'expérience des autres parce qu'ils savent souvent mieux et que vous ne savez pas tout.....	54
18° attitude - La mobilisation est plus indispensable que la motivation	55
19° attitude - Donnez droit à l'erreur à vos équipes.....	56
20° attitude - Respectez la vie personnelle de vos collaborateurs.....	57
Le climat intérieur doit permettre à votre équipe de se réaliser.....	58
21° attitude - Essayez de croire que la loyauté est possible.....	58
22° attitude - Réglez vite les conflits dans les relations avec votre équipe...	59
23° attitude - L'efficacité du travail en commun dépend d'abord du responsable du groupe, de l'acceptation de son projet...	60
24° attitude - Favorisez l'épanouissement personnel de vos collaborateurs...	61
25° attitude - Donnez du pouvoir aux membres de votre équipe	64
Plus que tous, vos vendeurs doivent être les meilleurs.....	66
26° attitude - Choisissez les meilleurs vendeurs.....	66
27° attitude - Obligez vos vendeurs à adhérer au projet d'entreprise	68
28° attitude - Remobilisez constamment vos vendeurs	69
Chapitre 3 - Le leader.....	73
Manager, c'est montrer l'exemple.....	74
29° attitude - Montrez-vous déterminé	75
30° attitude - Soyez engagé, passionné	75
31° attitude - Essayez d'être un exemple de transparence et de franchise.....	76
32° attitude - Soyez conforme à vos propres valeurs : éthique, honnêteté, justice	78

33 ^e attitude - Soyez modeste, le contraire n'impressionnera pas ; osez dire « je ne sais pas »	80
La pression est indispensable pour la performance, gardez-en le contrôle	81
34 ^e attitude - La pression est indispensable, mais il ne faut pas en abuser	81
35 ^e attitude - Respectez les autres	82
36 ^e attitude - Maîtrisez votre colère	83
37 ^e attitude - Montrez-vous ferme, sévère, mais pas de méchanceté ni de vexation	84
Le chef, c'est le « chief problem solver »	85
38 ^e attitude - Ayez courage et volonté, et si un jour vous doutez, faites-le en secret.....	85
39 ^e attitude - Se convaincre qu'il faut régler les problèmes dès que possible	87
40 ^e attitude - Régler les problèmes ne suffit pas à produire des résultats ...	89
41 ^e attitude - Régler les problèmes, c'est aussi trouver des compromis ...	90
42 ^e attitude - C'est au « leader » de prendre le plus de risques	90
Quel type de « leader » voulez-vous être ?	92
43 ^e attitude - N'oubliez pas que les symboles du pouvoir ne vous donnent pas une légitimité.....	92
44 ^e attitude - L'exercice du pouvoir n'a d'intérêt que si les décisions sont bien exécutées	94
45 ^e attitude - En PME le « leader » doit primer sur le manager, selon un savant dosage qui varie suivant les circonstances ...	95
46 ^e attitude - Comment devient-on « leader » ?	96
47 ^e attitude - Pensez à votre image de « leader » dès le premier jour	97
48 ^e attitude - Être PDG de PME, c'est plus qu'être un « leader ».....	100
N'oubliez pas que vous êtes aussi un homme	102
49 ^e attitude - Il faut savoir aussi s'arrêter : repos, équilibre, santé	102
50 ^e attitude - L'intuition est indispensable parce que vous ne pouvez pas tout rationaliser.....	103
51 ^e attitude - N'ayez pas peur de montrer vos émotions	104
52 ^e attitude - Se connaître, pour garder le contrôle de soi.....	106

Chapitre 4 - Les partenaires extérieurs	111
Les partenaires privilégiés - qui font presque partie de l'entreprise	112
53° attitude - Les actionnaires, faites-vous-en des alliés, à toujours considérer.....	112
54° attitude - Administrateurs, la bonne gouvernance, celle qui vous accompagne.....	114
55° attitude - Traitez bien vos fournisseurs, les premiers partenaires après les clients	115
56° attitude - Ménagez les délégués du personnel, partenaires nécessaires et utiles.....	117
57° attitude - Ayez recours aux avocats, pour prévenir de préférence ...	118
L'État comme partenaire ?	120
58° attitude - Faut-il attendre une aide de l'État ?	120
59° attitude - Impôts et URSSAF, négociez avant de reporter	121
60° attitude - Le greffe du tribunal de commerce, ou comment donner ses résultats financiers à ses concurrents	121
Ceux dont il faut se méfier	122
61° attitude - Le banquier n'est un allié que si ça marche, ou si ça s'améliore constamment.....	122
62° attitude - La Banque de France, la vieille dame qui vous juge	124
63° attitude - Pourquoi certains syndicalistes et inspecteurs du travail perdent le sens des réalités ?.....	126
 Partie 2 - QUEL PROJET ET SA MISE EN OEUVRE ?	 129
 Chapitre 1 - Avoir une idée, une vision, une stratégie claire	 131
L'avenir, l'horizon de l'entreprise c'est le job du PDG.....	131
64° attitude - Au départ il faut une idée forte.....	131
65° attitude - Ayez une vision, un projet.....	132
66° attitude - Soyez persuadé que votre avantage concurrentiel peut vous être enlevé.....	135
67° attitude - Faites la guerre uniquement si vous pouvez la gagner, sinon renoncez.....	137
68° attitude - Respectez le droit.....	138

Avoir une stratégie claire, construire un « business plan » très complet	140
69° attitude - La première étape : construire un « business plan »	140
70° attitude - Assurez-vous que toutes les actions sont en ligne avec la stratégie, force de la continuité	142
71° attitude - Votre modèle de stratégie, c'est surtout du bon sens.....	143
72° attitude - La stratégie doit être cohérente avec les moyens, les ressources	145
73° attitude - Une charte, un « mission statement », uniquement s'il y a un engagement de tous	146
Mise en oeuvre de la stratégie	147
74° attitude - La stratégie doit évoluer avec l'environnement	147
75° attitude - La stratégie doit définir des priorités.....	149
76° attitude - Collez à votre stratégie, et changez-la plutôt que de ne pas la respecter.....	150
77° attitude - Concevez une stratégie qui soit claire et cohérente pour vos collaborateurs.....	152
78° attitude - Gardez le souci du détail	153
79° attitude - Peut-on atteindre l'excellence dans une entreprise ?	154
Chapitre 2 - Quelle stratégie par fonction ?	159
Gardez la maîtrise de la production.....	159
80° attitude - Ne croyez pas tout ce que vos responsables vous racontent	159
81° attitude - Quel que soit votre positionnement, produisez au mieux de la qualité, au meilleur prix de revient.....	161
82° attitude - Développez tout ce qui permet de vendre plus cher	162
83° attitude - Quels actifs stratégiques devons-nous posséder, où investir ?	163
84° attitude - Être en surcapacité, c'est garder de la souplesse	165
85° attitude - Ne vous privez pas de l'opportunité d'améliorer le design, l'esthétique de tous vos produits	166
Quel positionnement pour vos produits ?	168
86° attitude - Trouver le bon nom, une marque, un logo est un exercice de grande précision	168
87° attitude - Le prix est celui que le client est prêt à payer.....	170

88° attitude - Choisissez votre distribution en fonction de vos capacités et ne dérogez pas ensuite à votre stratégie malgré les pressions	172
89° attitude - Faites envie à vos distributeurs	174
Le client au centre de la stratégie, discours ou réalité	175
90° attitude - Le client au centre de la stratégie, une réalité et pas seulement des mots	175
91° attitude - Fidélisez vos clients, c'est moins cher	177
92° attitude - Ayez toujours des prospects en cours parce que vous perdrez des clients	178
93° attitude - L'e-business, un terrain à exploiter rapidement si votre métier le permet et si vous avez une grande capacité d'adaptation	179
94° attitude - L'export, un immense terrain d'opportunités plus difficile à conquérir	180
95° attitude - Connaissez très bien vos concurrents, et surtout, battez-les à la loyale	183
La communication est essentielle quel que soit votre métier	185
96° attitude - La communication n'est pas un gaspillage, elle est nécessaire dans tous les métiers	186
97° attitude - La communication doit renforcer la stratégie, elle ne sert pas à se faire plaisir.....	187
98° attitude - Comment acquérir rapidement une forte notoriété ?.....	190
Gestion des ressources humaines	192
99° attitude - Qui est le DRH dans une PME ?.....	192
100° attitude - Les difficultés du recrutement.....	195
101° attitude - Égalité et discrimination, des choix qui relèvent beaucoup des valeurs personnelles du dirigeant	196
102° attitude - La formation, c'est plus d'efficacité et la préparation de l'avenir	198
103° attitude - Ayez des indicateurs objectifs pour évaluer vos équipes, et récompensez-les	200
104° attitude - Les plans de participation sont-ils motivants ?.....	203
105° attitude - Prévoyez une révision annuelle pour que chacun sache où il se situe	204
106° attitude - Faut-il faire durer les nuisibles ?	205
107° attitude - Respectez toujours les formes dans vos licenciements	206

Et pourtant, il faut rebondir	270
142° attitude - L'échec arrive. Il faut l'accepter	270
143° attitude - Quelle est ma responsabilité morale ?	272
144° attitude - Relever la tête, pour oublier l'échec	273
145° attitude - Résilience	274
Chapitre 2 - Restez le maître du changement	277
La vision du PDG, c'est aussi anticiper les changements futurs de l'entreprise	278
146° attitude - Restructurez avant que les événements vous y obligent ...	278
Il faut savoir partir aussi pour rebondir plus loin	281
147° attitude - C'est bon quand tout s'arrête, le jour où vous quittez l'entreprise	281
148° attitude - Reprendre la direction d'une société, les premiers pas.....	282
149° attitude - Mettre en place une nouvelle organisation en cas de reprise.....	285
150° attitude - Créer une société, un accomplissement total.....	286
Conclusion.....	291
Bibliographie.....	295
À propos de l'auteur	297