

Rendez-vous sur
notre stand 6G117

Amics-E&pi : les forces cachées de votre métier

La naissance, la prospérité de l'entreprise, puis des doutes

Pierre-Paul a pu concrétiser ses idées et créer son entreprise. Son business-plan soigneusement préparé a séduit les banquiers plutôt habitués à soutenir les activités touristiques qu'industrielles. Ils l'ont même mis en contact avec d'autres chefs d'entreprises qui lui ont permis d'améliorer ses produits grâce à leur fine expertise technique de leur domaine. La société Jacques (il a tenu à lui donner son nom de famille) a grandi petit à petit. Sans être devenue une multinationale, elle a gagné en notoriété, à tel point que grâce au web, elle fournit ses équipements sur toute la France, depuis peu l'Europe et même l'Australie !

Le temps passant, ses confrères ont pris leur retraite et il se retrouve bien seul. Plus d'échanges, de bons conseils, de soutien ou de discussions simplement conviviales. S'il participe toujours à des salons, il ne sait plus à quel fournisseur se vouer. Au mieux comprennent-ils bien ses besoins, mais leurs offres se restreignent à des solutions déjà matures sans innovation. L'autre jour il a même éconduit un de ces maudits vendeurs de soupe qui ne se préoccupait que de savoir s'il allait l'inviter à déjeuner. La société Toupareil vient de copier ses produits et Monsieur Fédublé, le nouveau banquier de Pierre-Paul, comprend mal son activité si bien qu'un simple courrier de sa part lui génère un pic de stress. Il vient bien de contacter un spécialiste en propriété intellectuelle mais celui-ci lui demande une somme si astronomique qu'il hésite à franchir le pas. Le moment de grande solitude redouté de tout décideur est là. Pierre-Paul se sent bien mal à l'aise pour mener Jacques sur le bon chemin.

Ses plus proches collaborateurs sont comme lui : ils n'ont plus le nez dans le guidon, ils l'ont carrément sur le pneu et s'ils pédalent toujours avec autant d'ardeur, c'est avec beaucoup de chance qu'ils parviennent à éviter le moindre relief qui pourraient mettre l'entreprise par terre. Que faire ??? « Je ne suis pas sur un marché captif, alors comment font les autres ? » Le temps de se poser des questions et déjà l'heure du départ pour un salon arrive.

Passé le démarrage en fanfare du salon, un moment un peu creux l'incite à s'y balader, errant au fil des allées et des formalités d'usage quand son attention est attirée par un groupe de personnes qui se saluent avec forces poignées de main et autres sourires. Pourtant ce n'est pas l'heure du déjeuner, même pas celle de l'apéro. Cette convivialité le ramène aux débuts de son activité. Il s'approche quand il reconnaît Emmanuel Lechyffre son ancien comptable au sein de cette joyeuse troupe.

Dès demain, Pierre-Paul Jacques retrouve des personnes de sa connaissance qui lui montreront comment ils réussissent autrement que seuls...

Retrouvez l'histoire
complète sur le site
www.amics.fr

