



Martine CHABANNE

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA



Un peu de notre quotidien...

Ne voulant pas en rajouter au pessimisme ambiant, je me suis posée la question du sujet de l'édito de ce mois-ci, et me suis interrogée sur le fait qu'entre chefs d'entreprises nous discutons souvent des sujets liés au commerce, au social, à l'activité, à l'organisation professionnelle, mais peu de notre organisation à nous : comment se déroule une journée, une semaine dans la vie d'un concessionnaire de matériel agricole ? Il serait intéressant de faire un sondage pour demander à chacun de nous de décrire en toute simplicité, en toute humilité aussi, le déroulement d'une journée. Une question qui nous oblige à réfléchir à notre gestion du temps et aussi à considérer et à analyser ce que nous faisons par rapport à ce que nous demandons à nos salariés.

J'entends bien que selon la taille des entreprises (petites, moyennes ou grandes) schématiquement parlant, et sans prétendre avoir la bonne vision, les tâches ne seront pas tout à fait les mêmes : un patron d'une petite entreprise mettra plus les mains dans le cambouis et touchera un peu à tout, alors que celui d'une grande entreprise sera plus dans l'analyse des chiffres qu'on lui aura fournis et dans la stratégie, quant à la moyenne je pense que c'est un mix des deux.

Qu'avons-nous donc en commun ? Nous voici dimanche soir, la semaine va démarrer, un coup d'œil à l'agenda. Quels rendez-vous cette semaine : banquiers, fournisseurs, clients, assureurs, comptables, employés ? Qu'est-ce que je n'ai pas terminé la semaine dernière et quel problème j'ai mis de côté car pas envie (pas bien !!!) ? Je ne sais plus quel concessionnaire expliquait qu'il s'obligeait à effectuer chaque jour une tâche qu'il aurait remise à plus tard...

Lundi matin, de bonne heure et de bonne humeur, si vous arrivez avant tout le monde (le premier réflexe du 21^{ème} siècle !) : les mails... Je n'en dit pas plus si ce n'est l'effet chronophage, ensuite vous allez faire le tour des services : atelier, magasin, commerciaux, secrétariat, dire un petit bonjour

...suite en page 2

...édito suite de la page 1

à tout le monde, puis retour au bureau pour voir les responsables de service (pas tous le même jour) afin d'analyser les problématiques du moment, de communiquer les infos, d'avoir le ressenti de tous, et à travers eux celui de la clientèle...

Puis ensuite courrier, téléphone, un salarié qui veut vous parler (bon ou mauvais signe ?), entretien d'embauche, client mécontent : il faut analyser et trouver le compromis, s'isoler pour se concentrer, suivre les chiffres surtout en temps de crise pour voir si l'on suit la bonne ligne directrice, lire, se tenir au courant de ce qui se passe autour de nous, échanger pour construire...

Car comme le faisait remarquer Marc HALEVY lors de la conférence qu'il a tenue à l'occasion de la Convention Nationale des Agroéquipements, organisée par le SEDIMA et AXEMA, nous sommes à la croisée de deux cycles en pleine zone de turbulences, avec plusieurs ruptures dont une : la rupture technologique (de la mécanique au numérique) qui nous oblige à nous remettre en question tout le temps, nous et notre façon de travailler, pour faire évoluer nos équipes dans le bon sens, afin d'être dans le train de cette révolution. Sans oublier, ce qui à mon avis fera aussi la différence, à savoir le travail bien fait, la communication d'homme à homme et le respect...