

# Savoir faire face à la concurrence

*Daniel Widmer*

Même les banquiers fêtent Noël et offrent un buffet à leurs clients. Quand l'année fut difficile, la concurrence rude et les bénéfices considérables, il importe de respecter les traditions et le directeur de la succursale se doit de sacrifier au rite du discours. Une petite estrade, un micro et le voilà qui impose le silence aux affamés de l'apéro. Le public qui croyait n'entendre que des banalités sera médusé à l'écoute des réformes envisagées pour 2005. Il apprendra la disparition du concept d'objectifs, idée dépassée dans la gestion nouvelle: car l'on sait que l'homme a la fâcheuse tendance de se reposer une fois l'objectif atteint ou de désespérer s'il n'exécute pas son projet. Comme il faut préserver l'homme du repos comme du désespoir, chaque mois les résultats de la banque seront comparés à ceux de la concurrence: cette méthode assurera sans aucun doute un sti-

mulus constant et une réponse dynamique. Mais laissons le directeur nous illustrer son propos par une charmante anecdote:

«Deux trappeurs canadiens sont poursuivis par un grizzli dans la neige et le vent. La course a duré une heure et leurs forces déclinent, alors que celles de l'animal semblent décupler avec l'effort. Soudain l'un des trappeurs a l'idée de génie de se déshabiller et se retrouve à courir tout nu. Son camarade, étonné, persifle: «tu t'imagines qu'en te déshabillant, tu vas courir plus vite que le grizzli?» – et l'autre de répondre: «pas plus vite que le grizzli, mais plus vite que toi ...»»

Gageons que le directeur de la banque a fréquenté les mêmes cours que notre ministre de la santé, qu'il n'a pas eu une maman qui lui a dit d'être gentil avec ses camarades, qu'il n'a pas fait les scouts, qu'il n'a pas été à l'école du dimanche et qu'il devait cafter. Ou alors il a bien changé le jour où il a décrété que les objectifs et les contrats étaient inutiles.



**Figure 1.** Palma le jeune, Caïn et Abel. Gravure de la coll. de l'Archiduc Léopold par David Teniers, 1660.