

Juin 2009

Préparer l'après crise !

Par Patrick Bignon

Plusieurs domaines sont clefs pour assurer la pérennité des cabinets et leur permettre de traverser au mieux la crise actuelle !

- § Repenser leur « business model » ;
- § Investir dans le futur ;
- § Trouver de nouveaux espaces et marchés : « Les zones de croissance de demain ».

Il est vrai que dans une crise nous avons tendance à nous replier et à regarder le court terme – c'est un tort, il faut aussi travailler la préparation de l'après crise en élaborant une vision moyen terme qui permettra de rebondir dès les premiers signes tangibles de reprise.

Un exemple en termes de recrutement de nouveaux talents. La période est particulièrement favorable aux cabinets ayant fait le choix de poursuivre leurs efforts et investissements en la matière. La guerre des talents s'est aujourd'hui essoufflée, les cabinets qui auront fait avec discernement le pari du recrutement dans les domaines du futur auront alors de sérieux avantages sur leurs concurrents.