

OPERATION « REBONDIR »

Les Rotary Clubs du District 1690, se mobilisent pour apporter aux entreprises leur soutien à la lutte contre la pandémie coronavirus.

Réseau d'excellence professionnelle, le Rotary met les expertises et compétences disponibles au sein de son réseau pour aider, assister, accompagner les femmes et les hommes d'entreprise, qu'ils en soient les responsables, qu'ils en soient collaborateurs.

Le District 1690 lance l'opération « **REBONDIR** » destinée à toutes celles et ceux qui, sous la pression des événements et de leurs conséquences économiques, sont en quête de repères, ont besoin de confronter leurs difficultés avec d'autres, souhaitent un complément d'éclairage technique sur tel ou tel aspect de l'entreprise, ou tout simplement veulent sortir de leur isolement pour parler et surmonter l'angoisse de l'après crise sanitaire.

- Vous souhaitez savoir en quoi le dispositif « **REBONDIR** » peut vous intéresser ?
- Vous voulez contribuer à l'opération en apportant vos connaissances, votre expérience au service des autres ?

Qui peut être "SPECIALISTE" ?

Toute personne, rotarienne ou non, qui accepte de mettre GRACIEUSEMENT son savoir, son savoir-faire et son savoir-être au service de celles et ceux qui, dans leur domaine de compétences, ont nécessité à obtenir une écoute, un avis, une incitation, un conseil...

Toute personne, rotarienne ou non, que nous connaissons et dont nous savons qu'elle a la capacité de rendre le service demandé ; ATTENTION : la bonne volonté ne remplace JAMAIS la compétence : autrement formulé, visons la compétence en tout premier lieu puis, à ce stade seulement, assurons-nous de la bonne volonté !

Qui peut être "DEMANDEUR" ?

Toute personne, rotarienne ou non, en recherche de « **points d'appui** » dans les domaines de la gestion d'entreprise en lien avec les circonstances actuelles.

C'est à nous, rotariennes et rotariens, de faire jouer notre réseau, « **d'ouvrir la porte** », à celles et ceux qui dans son domaine de compétence ont besoin d'une écoute, d'un avis, d'une incitation, d'une orientation.

Comment pouvons-nous nous organiser ?

Au niveau des Clubs :

Constitution d'une équipe, au sein de chaque club ou inter clubs (qui le souhaitera), qui sera à l'écoute des chefs d'entreprise (TPE...), de son secteur géographique, dans la nécessité d'obtenir un appui, une solution en vue de les aider à trouver une voie pour surmonter cette crise économique liée à la pandémie coronavirus.

L'équipe locale sera le premier niveau opérationnel et de contact avec le demandeur.

Écouter, reformuler, orienter, rassurer

L'objectif principal est de rompre l'isolement, d'écouter la problématique rencontrée par le demandeur, si besoin la reformuler, puis orienter vers les interlocuteurs du monde professionnel adéquat sans omettre de rassurer : un rotarien doit se comporter en ami.

En fonction des questions posées, cette équipe locale pourra mettre en relation avec l'équipe d'appui de spécialistes du district.

Ne pas se substituer aux structures existantes ni donner d'avis écrits.

Au niveau du District

Afin d'être au plus près du terrain, **le District 1690** met en place une équipe de spécialistes qui sera là pour aider les équipes des clubs qui seront confrontées à des questions complexes sur des sujets tels que :

- Juridique et social.
- Financier et fiscal : (trésorerie ; fonds propres ; comptabilité, ...).
- Management, marketing et commercial

Sous couvert des gouverneurs en titre Serge Dupont, élu Jean-Marie Lataste et la conduite de Jean Aboudaram gouverneur nommé, les équipes sont coordonnées par la Commission Action Professionnelle (Gilles Cassy et Gilles Leray).

Juridique et social

Christophe Biais, avocat (droit social), R C de Bordeaux

Yves Delavallade, avocat (droit des affaires), ancien bâtonnier, R. C. de Bordeaux.

Alexis Gaucher Piola avocat (droit des affaires, procédures collectives), ancien bâtonnier, R C de Libourne Saint Emilion

Samantha Gaucher Piola, avocate (droit des affaires), R C de Bordeaux Cité

Bernard Quesnel, avocat en exercice (procédures collectives), ancien bâtonnier, chargé d'enseignement à l'Université, formateur de juges consulaires, R C de Bordeaux

Michel Schmidt de la Brélie, Administrateur Civil hors classe honoraire, sous-préfet honoraire, spécialiste du traitement des entreprises en difficultés, R C de Bayonne Biarritz Anglet

Guillaume Wlostowicer, huissier de justice (prévention des difficultés et recherche de solutions par médiation ; formateur en procédures collectives), agent immobilier, R C de Langon

Financier et fiscal

Jean Claude Bach, Directeur Régional honoraire de la Banque de France, R C de Bordeaux

Michel Brandicourt, chef d'entreprise, professeur de Finance, spécialisé dans les situations de retournement, RC d'Agen

Frédéric Daragon, Directeur de Banque, R C de Mérignac

Alain Didier, ancien Directeur Général Adjoint de la Caisse Régionale du Crédit Agricole d'Aquitaine, R C de Bordeaux

Yves Estrade, Expert-comptable à la retraite, professeur senior Finance à Kedge, R C de Libourne St Emilion

Jean Marie Lataste, expert-comptable, commissaire aux comptes, R C de Bordeaux

Max Martineu, Trésorier Payeur Général honoraire, expert auprès du FMI, R C d'Agen

Pierre Jean Thibaut, ancien expert-comptable, R C de Pessac

□ Management, marketing et commercial

Jean Aboudaram, chef d'entreprise, membre associé CCI de Bordeaux, R C de Libourne Saint Emilion

Michel Baritiu, Business Angel, R C Lacq Orthez

Serge Dupont, ancien chef d'entreprise, spécialiste du redressement d'entreprises en difficultés, R C Bayonne Biarritz Adour

Yamina Meziani, Docteur en sociologie, maître de conférence, experte en "Management de crise" (gestion du stress, intelligence émotionnelle, etc.), R. C. de Libourne.

Nicolas Kuntz, Ingénieur commercial dans le domaine informatique, R C de Pessac

Autres ressources

Marc Binnié, greffier en chef du tribunal de commerce de Saintes, président du dispositif d'aide psychologique aux entrepreneurs en souffrance aiguë (APESA France).

Ces équipes se compléteront au fur et à mesure des besoins qui sont vraisemblablement appelés à durer et évoluer.

Les membres des équipes opérationnelles de clubs, comme celles d'appui du district, doivent être des **FACILITATEURS** en ayant toujours à l'esprit la règle des 4 questions du Rotary :

- Est-ce conforme à la vérité ?
- Est-ce loyal de part et d'autre ?
- Est-ce susceptible de stimuler la bonne volonté réciproque et de créer de meilleures relations amicales ?
- Est-ce bénéfique à tous les intéressés ?

Rebondir ...

après l'épreuve du Covid 19, avec l'appui du

THEMATIQUES

□ Juridique et social

Quels textes, quelles mesures, quelles aides devons-nous connaître et/ou pouvons-nous obtenir pour passer cette période difficile ? La quantité d'informations reçues et leurs domaines concrets d'application font partie de ce thème...

Au niveau social comment conserver la motivation des équipes, donner une vision, un sens dans un environnement bouleversé, faire preuve d'empathie, adapter les structures et les organisations, ... au service de la reprise !

Exemples de questions posées :

- *Deux de mes salariés refusent le télétravail au motif qu'ils ne peuvent pas avoir accès à tous les documents nécessaires à leur activité (il est vrai que nous avons beaucoup de papiers avec nous) ; je maintiens le contraire car ils peuvent faire beaucoup d'autres choses sans les papiers en question ; ils me menacent des prud'hommes ! Que dois-je répondre ?*
- *J'ai un contrat de location professionnel pour mes bureaux qui me lie au propriétaire jusqu'au 30 juin 2021 ; je ne sais pas si je vais pouvoir rester dans ce même immeuble puisque nous n'avons plus de commandes ; quelles sont les possibilités de rupture anticipée qui sont les miennes si les affaires continuent à se dégrader ?*

□ Financier et fiscal

La dimension et la stratégie financières de l'entreprise sont deux des priorités du chef d'entreprise quelle que soit la taille de la structure ; l'arrêt d'activité, l'absence ou la réduction drastique du chiffre d'affaires, les conséquences sur la trésorerie, les priorités et les arbitrages ... autant de thèmes qui peuvent être traités dans ce domaine.

Un des points clés de la gestion de crise ! Avec qui négocier, dans quel ordre, définir un objectif en négociation, les différents styles, la négociation financière, ...

Exemples de questions posées :

- *J'ai des rapports tendus avec mon banquier et il faut absolument que je négocie un prêt garanti par B.P.I. (Dans la limite de 25% du C.A.) ; comment lui demander pour qu'il comprenne la situation et quels documents faut-il que je lui donne pour montrer ma bonne foi ?*

- *Un de mes clients m'a déjà demandé de reporter trois fois une échéance de règlement ; j'ai accepté deux fois car c'est quelqu'un avec qui j'ai toujours eu de très bons rapports et que je connais depuis longtemps ; ma trésorerie est très tendue et il ne m'est plus possible de repousser encore une fois le règlement de sa facture (30 K€) ; je ne veux pas me fâcher avec lui ; comment faut-il que je m'y prenne ?*
- *Comment dois-je négocier avec l'administration (Impôts, URSSAF, ...) sachant que je n'ai jamais eu à le faire et que mon comptable s'en est toujours chargé ? Malheureusement, il est victime du Coronavirus et n'est plus du tout capable de faire quoi que ce soit ; c'est un véritable SOS que je vous lance. Merci de votre réponse rapide*
- *Je crains de devoir fermer mon commerce que je tiens à bout de bras depuis plusieurs années et qui vient de mon grand-père ; ce serait pour moi un déchirement mais je ne vois pas d'autres solutions ; c'est une décision terrible à prendre et j'ai besoin d'un regard extérieur (ou de plusieurs) pour oser aller jusqu'au bout. Pouvez-vous me rendre ce service ?*

□ Management, marketing et commercial

Et si l'on parlait de Chiffre d'Affaires avec, entre autres, le repositionnement du produit ou du service pendant la crise ou en sortie de crise, le maintien de la relation clients en l'absence de business, l'utilisation de nouveaux supports de communication, etc.

Exemples de questions posées :

- *Quels outils mettre en place pour développer mes ventes (en ligne ou en direct) ?*
- *Comment communiquer efficacement sur mon activité ?*
- *Comment trouver des contacts (notamment des couturières, magasins de ventes, magasins éphémères) ?*
- *Quels sont les meilleurs moyens pour conserver la relation clients pendant cette période où l'activité est arrêtée ?*
- *Dans le cadre de la poursuite ou de la reprise d'activité comment adapter mon entreprise aux contraintes sanitaires ?*