

# BONNE ANNÉE 2012 SANTÉ, PLAISIR ET PROSPÉRITÉ

*J'espère que vos vacances ont été reposantes et propices au ressourcement. Êtes-vous prêt à vous remettre en selle ?*

## **Plus ça change...**

Peut-être avez-vous entendu parler des prévisions économiques au Canada et au Québec pour 2012. Il est question du taux de chômage le plus élevé pour notre belle province et, semble-t-il, que nous connaissons une situation économique plus difficile que celle de la dernière récession. Quoi de neuf direz-vous ! C'est vrai que nous sommes habitués à ce fait, comme quoi l'être humain s'adapte à toutes les situations ! Ce qui change la donne, c'est que nous sommes de plus en plus dépendants de l'activité économique étrangère avec l'ouverture des marchés internationaux. L'angoisse réside pour plusieurs entrepreneurs dans la performance des sociétés et marchés européens, asiatiques et américains. Nous vivons pour certains dans la crainte des fermetures d'usines et d'entreprises, des transferts dans des pays où la main-d'œuvre est plus abordable, ainsi de suite. On ne pense plus collectivité mais richesse personnelle. On se donne bonne conscience en croyant que l'entreprise restera au Québec et que les employés ne verront pas vraiment la différence.

## **Et vous... ?**

Qu'en est-il de vous ? Que vous indique votre bilan 2011 ? Quelles sont vos attentes pour 2012 ? Hausses, baisses ou maintien de vos ventes ? Embauche de nouveau personnel, mises à pied massives, statut quo ou on avisera au fur et à mesure ? Que prévoit votre plan stratégique ? Devez-vous l'ajuster ou plutôt réfléchir à toutes autres éventualités ? Planifier, tenter de prévoir le meilleur et le pire. Dans le cas où vous pensez qu'il y aura diminution de l'activité, comment comptez-vous garder votre personnel spécialisé ? C'est en général le temps idéal pour prévoir des sessions de formation, faire le tour des dossiers en suspens et régler les situations litigieuses. Vous pourrez également revisiter vos prévisions, refaire un plan d'action adapté à la conjoncture économique et redoubler d'efforts pour développer de nouvelles stratégies de ventes. Vos clients sont précieux, leur fidélité est à renouveler sans cesse dans bien des cas et il en va de même de vos employés. Assurez-vous de leur loyauté en les faisant participer activement. Faites-leur confiance, ils vous surprendront.

**Danielle Coulombe, PCC**

Coach professionnelle et d'affaires

**514.770.3818**

[danielle@coulombecoach.com](mailto:danielle@coulombecoach.com)

[www.coulombecoach.com](http://www.coulombecoach.com)