

Je vais bien. C'est grave, docteur ?

Dîner chez un copain entrepreneur. Autour de la table... des entrepreneurs! Impossible d'échapper au tour de table qui plombe l'ambiance: « Et toi, ça va, ce n'est pas trop dur en ce moment dans ton business? » Et chacun de raconter ses petits et grands malheurs. Absence de visibilité, annulations de commandes, levées de fonds en standby, recrutements gelés, banquiers frieux « malgré tout ce qu'ils racontent à la télé », investissements en recherche et développement décalés, négociations des rémunérations variables à la baisse, démotivation des équipes, qui vivent douloureusement une crise qu'ils ne méritent pas, déménagements retardés, chasse au gaspi tous azimuts, fin des déplacements en première classe, mobilisation générale pour faire rentrer du cash, projets en berne. Rien ne manque! A mi-soirée, chacun commence à se demander s'il a bien fait d'accepter cette invitation...

« Cela me fait penser à la nouvelle pub de Citroën. Vous l'avez vue ? Il paraît qu'il faut tout réduire ! Les émissions de CO₂, les gaz d'échappement, la consommation, les particules, le danger, le stress, le bruit, la fatigue, les délais, les coûts, l'usure, l'imprévisible... », se risque mon voisin, ravi de son effet. « Ben dites donc, les gars, ce n'est pas avec ça qu'on va faire rêver le matelot ! », lance un invité dépité qui, jusque-là, n'allait pas trop mal... « Tu as raison, parlons d'autre chose », suggère la maîtresse de maison. La conversation glisse alors sur des sujets plus légers. Mais le naturel reprend vite le dessus. « Et Obama, tu crois qu'il va y arriver ? » Là encore, la déception l'emporte. Même celui qui incarnait il



PHILIPPE BLOCH
Fondateur de Columbus
Café et auteur
de *Bienheureux les fêlés...
tout le monde peut
créer son entreprise*
(Robert Laffont)
www.bookeetown.com

Il y en a ras-le-bol des prophéties des marchands d'apocalypse

y a seulement un mois l'espoir d'un renouveau mondial ne trouve plus grâce aux yeux de ce panel improvisé. « Nul doute que l'Amérique va repartir avant la France, mais il a du boulot, le Barack, avec ses 600 000 chômeurs supplémentaires chaque mois. Et puis nous, avec nos rigidités à la con, on va mettre beaucoup plus de temps qu'eux à remonter la pente. »

Soudain, une petite voix fait entendre sa différence: « C'est déprimant, de vous écouter ! Moi, ma boîte va super bien, je ne suis pas du tout affecté par la récession. Mes ventes progressent, mes équipes ont la pêche, on vient de déménager, on n'arrête pas de lancer des nouveaux produits, et on pique chaque jour des parts de marché à nos concurrents. Mais vous me faites peur, et je me demande si je ne déconne pas complètement en ne prenant aucune mesure drastique, au cas où... C'est grave, doc-

teur ? » Réponse sans équivoque d'un invité, resté jusque-là étonnamment silencieux. « Ne t'inquiète pas, c'est toi qui as raison ! Il y en a ras-le-bol des discours

anxiogènes des politiques, des économistes et des journalistes, mais plus encore des prophéties "auto-réalisatrices" des marchands d'apocalypse. Je viens de passer deux jours au Salon des entrepreneurs, et je peux te dire que j'en suis ressorti convaincu que ce sont des fous comme toi qui détiennent les clés de la sortie de crise. Record absolu de fréquentation. Une énergie dingue. Un enthousiasme comme stimulé par la crise. Des dizaines de milliers d'auto-entrepreneurs qui refusent la fatalité. Et pour la première fois, l'impression que la peur a changé de camp. Les entrepreneurs semblent aujourd'hui mille fois moins inquiets que les salariés ! » Sourires gênés, embarras visible et excuses maladroites des « gâcheurs d'ambiance ». Il est tard, chacun se lève tôt le lendemain, la soirée s'achève. Sur le trottoir, le « vainqueur » enfourche son scooter. C'est sûr, il va continuer à gagner des parts de marché...