

Extrait du Nice Premium

<http://www.nice-premium.com>

Peter Handal, Un PDG New-yorkais

- Actualité - Local -



Date de mise en ligne : vendredi 9 février 2007

Nice Premium



Peter Handal à gauche

Peter Handal incarne la nouvelle génération de patron américain, celle qui place l'humain et le relationnel avant les bénéfices et le capital. Comme beaucoup de PDG New-yorkais, il est profondément marqué par le 11 septembre. Les bureaux de Dale Carnegie se trouvent à Long Island. Durant de longues semaines, l'activité a été proche du néant dans un New York déprimé et déprimant. Les symboles de l'économie s'étaient écroulés en quelques secondes, des illusions aussi. Et des vérités ont éclaté : du jour au lendemain on pouvait tout perdre. Les semaines suivantes furent compliquées dans les bureaux de la Grande Pomme de Dale Carnegie. Des questions ont été soulevées. « On a eu réunion sur réunion pour relancer l'activité, explique Peter Handal. J'ai voulu licencier mais ce n'est pas dans la mentalité de Dale Carnegie. On a mis en place trois programmes de retraite anticipée. Aux Etats-Unis, c'est beaucoup plus coûteux que de licencier. Mais ce n'est pas dans l'esprit Dale Carnegie ».

Ce qui a changé dans l'entreprise c'est que dorénavant, dans chaque pays, un plan de secours est prévu en cas de grave crise semblable à celle qu'a provoqué l'attentat au World Trade Center. Quelle est la part du 11 septembre dans l'approche désormais plus humaine de la gestion d'une multinationale ? Difficile d'y répondre. Difficile de savoir si tous les grands PDG sont comme Peter Handal et adhèrent à sa vision humaniste du capitalisme. Président de DALE CARNEGIE INTERNATIONAL, il est ou a été au conseil d'administration de plusieurs sociétés internationales comme Cole Corporation (Luxottica) cotées au NASDAQ ou sur des places européennes comme la Pologne (W Kruk). Il a été entendu plusieurs fois comme expert auprès de différentes commissions parlementaires de la Chambre Fédérale des Représentants et du Sénat des Etats-Unis. Il est également Directeur de l'AAEI, Association Américaine des Exportateurs et des Importateurs.

Quelle est la stratégie gagnante face aux changements dans le monde ? La réussite d'une entreprise passe par une adaptation aux changements de la société. « Il faut même agir avant, précise l'américain. Darwin disait que l'espèce qui survit c'est celle qui s'adapte le mieux aux changements. C'est pareil pour les entreprises ». Il a conseillé aux personnes présentes lors de la conférence (des PDG ou des représentants de grandes entreprises) de « se servir de leurs oreilles » pour amorcer des changements : « Il faut écouter les clients. Ce qui compte ce sont les gens. Les changements tournent autour des personnes. Il faut donner l'idée aux salariés et à l'équipe qu'ils font partie du changement. Ensuite le PDG est un être humain et par conséquent des erreurs peuvent être commises. L'échec est normal. L'important c'est d'avoir plus de succès que d'échec. » Il est pour la prise de risque à condition qu'elle ne remette pas en cause la vie de l'entreprise : « Il faut évaluer le coût, le bénéfice et le risque. Mais quand on a un petit doute, il faut quand même agir. On ne peut pas calculer à l'infini sinon on ne fait jamais rien. »

Peter Handal est un communicant. Normal pour un président d'une société qui apprend à communiquer, à parler en public. Il n'aime pas rester dans son bureau de Long Island. Il préfère rendre visite à ses employés à travers le monde : aujourd'hui la Côte d'Azur, la semaine dernière c'était l'Inde. Il commence par se moquer de lui-même, parlant uniquement anglais : « Seuls les américains ne parlent qu'une langue ». Il plaisante sur ses inquiétudes

d'avoir laissé son épouse seule entrain de faire du shopping et pour présenter l'impact d'Internet dans les entreprises, il livre une anecdote : « le président et le vice-président de Microsoft s'envoient 30 mails par jour alors que leurs bureaux sont séparés que par un mur. Les seules fois où ils se parlent, c'est quand ils se croisent aux toilettes ! » Pour lui, l'art de communiquer « c'est être honnête et sincère » et « les anecdotes servent à se faire comprendre et à communiquer une idée plus facilement ».

Au fait, dernière question Mister Handal : quels conseils donneriez vous à un jeune créateur d'entreprise ? Réponse : « toujours offrir quelque chose de différent et trouver son propre créneau ». Avis aux amateurs.

www.dalecarnegie.fr [http://www.dalecarnegie.fr]