

Portrait Covidien qui se conçoit aussi en temps normal.

<b>LES RESIGNES ATTENTISTES ET PESSIMISTES</b>	<b>LES RESISTANTS EVOLUTIFS ET ADAPTATIFS</b>	<b>LES INNOVATEURS MALINS ET TRANSGRESSIFS</b>
<p><b>Ils attendent que l'état sauve leur entreprise</b></p> <p>Je « râte » en permanence contre le gouvernement, contre la concurrence, contre le personnel, contre les clients, contre les chaînes, bref contre tout !</p> <p>Je veux toujours plus d'aides et moins de charges, moins d'impôts.</p> <p>De toute façon, ça va revenir comme avant.</p> <p>Me remettre en question ? Mais pourquoi ? Je connais mon métier ?</p> <p>Je bosse tout le temps, je n'ai pas assez de temps pour les loisirs mais j'aime ce métier.</p> <p>Avant, c'était mieux !</p>	<p><b>Ils ont pris conscience des transformations engagées dans la société</b></p> <p>Ils ont beaucoup appris pendant le temps des confinements sur les attentes des clients et l'évolution du marché.</p> <p>Ils ont décidé de s'adapter, et sont déterminés à repenser leur business model</p> <p>Les aides de l'état leur permettent de passer la crise et globalement de bien la surmonter</p> <p><b>Dans cette famille on y trouve des <u>malins</u> qui vont imaginer des solutions alternatives et souvent à contre-courant en devenant INNOVATEURS</b></p>	<p><b>Eux créent et/ou (re) construisent des marques capables de surfer sur plusieurs styles de distribution ou de les créer.</b></p> <p>(Exemples récents : les darks restos, les foods hall, les lights restos)</p> <p>Ils sont créateurs de tendance, innovateurs mais réfléchis avec de vraies valeurs ajoutées. Ils sont digital native.</p> <p>Ils sont <u>malins</u> en déployant des stratégies alternatives.</p> <p>Ils apportent de nouvelles considérations en phase avec les attentes et déploient des leviers de trafic et fidélisations (optimisation de l'expérience clients, humanité et exigence avec l'équipe avec de meilleures conditions de travail, prise en compte de l'environnement...etc...)</p>
<p><b>Ils sont menacés de disparition</b></p> <p>Beaucoup n'ont plus les moyens financiers ni la volonté ou la méthode pour se mettre au goût du jour.</p> <p>Ils servent trop souvent à manger au lieu de vendre du plaisir.</p> <p>Ils n'ont pas de solides bases en qualité, management, gestion, de web visibilité ni attractivité.</p>	<p><b>Ils sont la stabilité de la profession</b></p> <p>Ce sont des restaurateurs exemplaires avec une bonne voire très bonne santé économique et une bonne image qualité sur leur marché. Ils vont consolider leur affaire par le « test and learn ».</p>	<p><b>Ils sont l'avenir</b></p> <p>Ils ne sont pas toujours issus du métier.</p> <p>Ils débarquent avec l'esprit star up et de fortes motivations qualité/rentabilité.</p> <p>Population adorée des investisseurs par leur sens à savoir pivoter leur business model.</p> <p>Ils bousculent les codes.</p>
<p>Ce sont les perdants qui sont à l'arrêt et qui n'y croit plus car ils ne savent pas comment se sortir du « pétrin » dans lequel ils sont.</p>	<p>Le gros de la troupe qui regarde droit devant inspiré par les innovateurs, malins et transgressifs</p>	<p>Ils sont toujours dans le mouvement et malgré des échecs.</p>
<p><b>Avec un peu de remise en cause de réelles solutions de rebond existent.</b></p>	<p><b>Ils vont renouer rapidement avec la croissance.</b></p>	<p><b>Ils sont salutaires et essentiels.</b></p>