



# SOUFFRE-T-ON DU SYNDROME



## « TROP GROS, TROP VITE »

**Nous avons tous été entraînés dans une logique de mondialisation : « Pas le choix, si tu restes petit, tu vas disparaître, faut grossir. »**

par *PIERRETTE DESROSIERS, M. Ps.,*

*Psychologue du travail, conférencière, coach d'affaires*

Quelques jours après être arrivé au poste de pdg chez Bombardier, Paul Tellier a constaté que le syndrome du « *trop gros trop vite* » avait semé le chaos dans l'entreprise. Selon lui, les événements du 11 septembre ne pouvaient qu'en partie expliquer la piètre situation de l'entreprise. « *L'obsession de l'augmentation du chiffre d'affaires* » était en cause.

N'y a-t-il pas là un parallèle à faire avec notre situation actuelle en agriculture ? Pour expliquer tous nos problèmes, on tente de mettre le blâme sur « *la vache folle* », sur le manque d'augmentation du prix du lait en production laitière ou encore le moratoire et les pressions de l'environnement en production porcine.

Est-ce qu'une part de nos difficultés ne résulterait pas entre autres de notre obsession de l'augmentation du chiffre d'affaires à tout prix ? Nous avons tous été entraînés dans une logique de mondialisation : « Pas le choix, si tu restes petit, tu vas disparaître, faut grossir. » Nous y avons tous cru, à des degrés différents.

Loin de moi l'idée d'exclure les facteurs externes qui ont contribué à la crise que nous vivons actuellement (et oui, on parle d'une crise). Comme dans tous phénomènes, un ensemble de facteurs expliquent une situation. Toutefois, je crois qu'il est essentiel de nous remettre en question afin de mieux comprendre comment chacun de nous a aussi participé à ce triste résultat.

Pour réussir en entreprise, l'entrepreneur doit posséder un ensemble de caractéristiques : ambition, besoin de réalisation, confiance en soi, persévérance, convictions solides, énergie, goût du pouvoir, etc. Toutefois, il semblerait que les qualités mêmes qui provoquent le succès peuvent causer la perte des entreprises et des entrepreneurs, si elles sont poussées à l'excès.

Trop d'ambition, trop d'assurance, trop grand besoin de reconnaissance, de pouvoir ou de prestige et même trop de succès peuvent rendre aveugle aux indicateurs externes qui nous donnent des signaux d'alarme. C'est le cas de certains entrepreneurs qui n'écoutent pas les conseillers, les associés ou les membres de la famille qui mettront en doute ou souligneront les dangers de certains projets.



**Pierrette Desrosiers**  
PSYCOACHING

**Pierrette Desrosiers, M.Ps.**  
*Psychologue du travail  
Conférencière  
Coach d'affaires*

Courriel: [pierretted@lincsat.com](mailto:pierretted@lincsat.com)  
[www.desrosierspsycoaching.com](http://www.desrosierspsycoaching.com)

☎ 819 849-9016  
☎ 819 849-9421

849, Rang 10  
St-Herménégilde, QC  
JOB 2W0

**Les signaux d'alarme peuvent arriver de plusieurs sources pour nous dire que nous devons questionner notre façon de faire ou de penser :**

- Indices financiers : ratio de rentabilité
- Symptômes physiques : maux de tête, maux de dos, fatigue excessive, etc.
- Symptômes psychologiques : agressivité, irritabilité, morosité, démotivation, ect.
- Symptômes relationnels : conflits importants avec conjoint et famille
- Symptômes organisationnels : le climat se détériore, les gens n'ont plus de plaisir à travailler

Malgré tous ces cris d'alarme, plusieurs ont continué de s'acharner, sont demeurés aveugles. Pourquoi ? Parce que des motivations souvent inconscientes peuvent guider et motiver nos actions, envers et contre tous.

Alors, avant de tenir tout le monde et tous les événements responsables de l'ensemble de nos malheurs, demandons-nous pourquoi nous étions motivés à agir ainsi, au-delà de l'argument de « pas le choix ». Si nous voulons nous améliorer comme individu et comme gestionnaire, la connaissance de soi est la base sur laquelle nous devons construire. Ensuite, nous devons prendre du recul et tenter de comprendre nos bons coups mais aussi nos mauvais. Nous devons également être capable de se critiquer pour mieux agir et réagir dans le futur.

Paul Tellier a mentionné à son conseil d'administration : « *Primo, nous ne sommes pas aussi bons que nous pensions l'être; secundo, nous avons commis de graves erreurs. Soyons humbles, pas arrogants.* » Ces sages idées n'ont certainement pas plu à tous, puisque finalement c'est Laurent Beaudoin qui a repris les guides de la compagne...

Vous avez des commentaires ou des suggestions ? N'hésitez pas à communiquer avec Pierrette Desrosiers.

*Paru dans Le Bulletin des agriculteurs – Mars 2005*



**Pierrette Desrosiers**  
PSYCOACHING

**Pierrette Desrosiers, M.Ps.**  
*Psychologue du travail  
Conférencière  
Coach d'affaires*

Courriel: [pierretted@lincsat.com](mailto:pierretted@lincsat.com)  
[www.desrosierspsycoaching.com](http://www.desrosierspsycoaching.com)

☎ 819 849-9016  
☎ 819 849-9421

849, Rang 10  
St-Herménégilde, QC  
JOB 2W0