

LA STRATÉGIE DE L'AUTRUCHE

Une nouvelle méthode de gestion ! Coûteuse...



Il y a des dossiers qui nous laissent songeurs.

Un restaurateur achète un local brut, réalise des travaux... mais sans suffisamment vérifier leur conformité.

Résultat : infiltrations, fuites, eaux usées dans le parking situé sous le restaurant. Certaines places deviennent inutilisables.

Le syndic écrit. Le conseil syndical propose des solutions. Silence du restaurateur.

Un commissaire de justice constate les dégâts. Toujours le silence.

L'avocat intervient. Réponse du restaurateur « Ce n'est pas de ma faute et ce n'est pas mon problème. »

Le tribunal désigne un expert. Ses conclusions sont claires : les travaux réalisés sont à l'origine des désordres.

Premier jugement : environ 30 000 € de travaux à réaliser, avec une astreinte de 100 € par jour en cas de retard.

Que fait l'entrepreneur ? Rien.

Retour devant le tribunal. Nouvelle condamnation : 100 000 € de dommages et intérêts, obligation de faire les travaux et nouvelle astreinte.

Il paie les 100 000 €. Mais il ne réalise toujours pas les travaux. La stratégie est simple :

Ne pas répondre - Ne rien faire - Contester - Attendre - Et payer.

Cette histoire est extrême, mais elle rappelle une réalité très courante : un courrier qu'on laisse de côté, un fournisseur qu'on rappellera demain, une banque qu'on évite, une difficulté qu'on espère voir disparaître.

Or, dans l'entreprise, le temps ne règle pas toujours les problèmes. Il les rend souvent plus chers.

Agir tôt, c'est encore choisir. Attendre, c'est laisser les autres choisir à votre place. La politique de l'autruche a un avantage : on ne voit plus le problème. Mais lui... vous voit toujours très bien. Et il revient souvent accompagné : astreinte, dommages et intérêts, frais d'avocat, frais de procédure...

Moralité : Mieux vaut lever la tête que la mettre dans le sable. Parce qu'à force de faire l'autruche...

On finit parfois par se faire plumer.