

JEAN-LUC HUDRY

L'OPTIMISME OPÉRATIONNEL : VAINCRE L'ADVERSITÉ



**GUIDE PRATIQUE POUR MIEUX
MANAGER ET VIVRE AU BUREAU**

MAXIMA
LAURENT DU MESNIL - ÉDITEUR

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

**“L'OPTIMISME OPÉRATIONNEL”
DE JEAN-LUC HUDRY**

60 clés pour vaincre l'adversité

Un guide pratique pour mieux manager et vivre au bureau

Comment réagir face à l'adversité qui nous frappe tôt ou tard ?

Avec la pandémie de Covid-19, nous sommes tous impactés, directement ou indirectement, par la crise sanitaire et par ses suites. Cet événement planétaire a ainsi mis en lumière notre impréparation face à l'adversité qui a parsemé et parsèmera encore nos vies de bien des manières.

Or ce manque de préparation est une source de souffrance, puisque nous ne savons pas faire face efficacement aux épreuves.

En s'appuyant sur les grandes lignes d'une histoire personnelle forte, décrite dans son premier ouvrage *Craquer ou pas ? L'incroyable histoire vraie qui améliore la vôtre* (Moralotop, 2014), Jean-Luc Hudry a donc décidé de partager de puissants outils pour dominer l'adversité, y compris dans ses plus récentes manifestations.

Dans *L'Optimisme Opérationnel*, publié aux éditions Maxima, il propose une démarche concrète, longuement forgée et perfectionnée au contact des équipes qu'il a eu la chance de manager en reprenant, à 27 ans, l'entreprise familiale en perdition.



“ La totalité des hommes de l'art disaient qu'il était IMPOSSIBLE de la sauver. « Trop tard, trop lourd, trop abimée » ajoutant à l'envie cette phrase si motivante et incitatrice : « Vous n'y arriverez jamais ». Oups... non seulement l'entreprise a été sauvée mais elle a su prospérer pendant près de vingt ans. Les 60 clés présentées dans ce livre y sont pour beaucoup.

JEAN-LUC HUDRY

60 clés pour atteindre l'optimisme opérationnel

Ce livre est un véritable "Kit de l'optimisme opérationnel", une sorte de boîte à outils pour développer un mental fort, résistant et porteur de progrès.

Et ce, quelles que soient les épreuves existantes ou à venir ! Les problèmes sanitaires, financiers, professionnels ou personnels, de tous types et de toutes intensités peuvent être surmontés.

Jean-Luc Hudry traite d'ailleurs l'optimisme opérationnel à 360° puisque les trois parties du livre proposent des solutions Avant, Pendant et Après la visite de l'adversité.

Les plus :

- › 3 à 5 pages de conseils et d'exemples vécus par chapitre ;
- › 60 règles comportementales immédiatement applicables ;
- › des clés qui peuvent aussi être appliquées à la sphère privée afin que les bons réflexes pris au bureau rentrent dans les habitudes à la maison.

Sommaire

Préface

Introduction

PHASE 1

Que faire AVANT que l'adversité ne vous visite ?

- › 10 clés pour anticiper

PHASE 2

Que faire PENDANT que l'adversité vous visite ?

- › Sachez penser autrement (5 clés)
- › Sept attitudes positives et concrètes qui hissent votre moral au niveau supérieur (7 clés)
- › Comptez d'abord sur vous : vous le méritez (6 clés)
- › Pour vous réinventer, agissez et osez (6 clés)
- › Motivez vos collègues, vos collaborateurs et vous-même plus qu'un ours au salon du miel (24 clés)

PHASE 3

Que faire APRES la visite de l'adversité : alors heureux(se) ? (2 clés)

Conclusion

Extrait

« En période de crise ou de difficultés, on perd souvent quelque chose : des clients, du temps, des marchés, de l'argent, de la motivation, de la cohésion de groupe, etc., nous l'avons vécu pendant la pandémie de Covid 19.

Deux options s'offrent à vous. Vous pouvez :

1 Crier à l'injustice, chercher partout des coupables, fulminer contre le destin qui – c'est bien connu – vous en veut personnellement, etc.

En prime, vous annoncez des lendemains catastrophiques, la quasi-chute de votre business et un effondrement général, de la société, de la France, de la Planète. À ce stade, vous sanglotez sur tout ce que vous fait perdre cette fichue crise. Et l'envie de jeter l'éponge vous effleure (voire plus).

Naturellement, je ne brocarde pas cette réaction, car elle est humaine et aussi parce qu'un grand nombre de situations précaires ont vu le jour. Je connais trop le prix de l'investissement personnel sans limite pour ne pas compatir aux soucis des entrepreneurs, aux travailleurs indépendants et à toutes les autres professions touchées d'une manière ou d'une autre par cette crise sanitaire.

Si elle peut donc se comprendre, cette réaction est-elle efficace ? Peut-elle conduire à un embellissement de la situation ? À vous de voir, mais considérez d'abord ce second choix qui s'offre à vous.

En effet, vous pouvez :

2 Prendre acte de cette période difficile, prendre aussi le temps nécessaire pour « récupérer » et vous remotiver. Ce

qui est perdu est perdu, c'est dommage, c'est moche, c'est injuste mais c'est ainsi.

Une fois la situation actée, l'optimiste opérationnel se remet en marche et travaille à ce qu'il va désormais gagner. Il consacre toute son énergie, non à s'apitoyer sur ce qu'il ne peut changer mais à AGIR et à bâtir la suite du film. Plus dynamique, plus motivante et plus porteuse, la solution 2 vous porte vers de nouveaux objectifs et vous ouvre de nouvelles possibilités.

J'applique cette logique à la lettre.

C'est pendant la crise sanitaire que m'a été commandé cet ouvrage.

J'ai donc employé le temps dégagé par le report de toutes les conférences que je devais donner à construire la suite de mon propre film.

Comme tant d'autres dans leurs secteurs, il serait tellement tentant de râler sur ces conférences repoussées, mais à quoi bon ? Pourquoi perdre du temps et de l'énergie ? Je préfère, de loin, travailler à toutes les nouvelles interventions que je vais faire en France et ailleurs pour insuffler les solutions d'optimisme opérationnel. Et cela est autrement plus mobilisateur, croyez-moi !

Faites de même. Rangez-vous dans le camp de l'optimisme opérationnel. Le meilleur moyen de réussir n'est pas de rêver votre avenir mais de le créer. Même quand les faits sont difficiles à « encaisser », travaillez, non à ce que vous perdez, mais à ce que vous allez GAGNER. »

L'avis des lecteurs.trices

Voici un aperçu des avis laissés sur le site de la Fnac :

« Plus qu'un livre, un coffre-fort rempli de bons conseils, dont Jean-Luc nous donne généreusement la combinaison. Au fil des pages, Jean-Luc nous montre les bonnes attitudes à adopter selon les situations. J'ai beaucoup apprécié les parallèles entre la vie professionnelle et la vie personnelle. Ce livre optimisme est un voyage à destination du bonheur. Le lire c'est grandir. »

« Un livre motivant, qui sent le vécu et dont je vais suivre les conseils ! »

« Des exemples et des conseils concrets au boulot et à la maison ; j'ai découvert que l'optimisme peut être concret et ça aide bien ! »

« Son titre m'a vraiment interpellée et je ne suis pas déçue ! C'est vraiment pratique, on sent le vécu... et j'ai déjà commencé à l'appliquer avec 3 collègues ! Top ! »

« Puissant et léger à la fois. Concret et engageant. Tout ce dont on a besoin quand tout tangué autour de nous. Je l'ai dévoré ! »

A propos de Jean-Luc Hudry



Jean-Luc Hudry est titulaire d'une Maîtrise de Gestion Dauphine (Paris) et d'un 3ème cycle international de Management (San Francisco & Tokyo & Séoul).

À 27 ans, après 6 ans d'études de management, il intègre la force de vente de Procter & Gamble.

Tout va bien pour lui mais, soudain, l'adversité frappe à sa porte. Il doit quitter ce métier qui le comble pour tenter de sauver l'entreprise familiale en perdition. Du jour au lendemain, il devient un chef d'entreprise confronté à un enjeu humain – les emplois – et patrimonial majeur. Il passe par tous les postes, apprend, fait un tas d'erreurs.

Peu à peu, il développe un management motivant fondé sur deux piliers essentiels :

- › La nécessité de se remettre en cause, de faire mieux avec ce que l'on a, de penser « autrement » les personnes, les attitudes, les situations, le business, bref, de bâtir la responsabilisation et la confiance des équipes pour innover dans les esprits comme dans les méthodes.
- › Un optimisme concret orienté Solution, permettant de modifier ce qui doit l'être, de redéfinir une politique performante et créatrice de valeur humaine et économique.

Et l'impossible se réalise : déjouant tous les pronostics, et avec l'engagement total des collaborateurs, l'entreprise est sauvée puis se redresse au point qu'il la conduit près de 20 ans. Elle se valorise dans d'importantes proportions et Jean-Luc a la chance de manager, au total, plus de 1 000 personnes.

« Fâchée » par cette réussite, l'adversité frappe à nouveau... Jean-Luc doit alors faire face à une affaire à tiroirs, aux infinis rebondissements et à l'enjeu vital... au vrai sens du terme. Pas le choix, il faut à nouveau affronter les événements les plus durs et rebondir ou...

Au pied du mur, la seule issue est de dépasser une nouvelle fois pour imaginer des solutions, transformer les épreuves en opportunités, le stress en énergie, le pessimisme en une furieuse envie d'agir et de peser sur les évènements.

JEAN-LUC HUDRY

Et après des années de confrontation à ces épreuves supplémentaires, surgissent, là encore, de spectaculaires succès que personne – absolument personne – ne croyait possibles.

Ce vécu « tonique » et formateur, Jean-Luc le raconte dans son premier livre Craquer ou pas ? L'incroyable histoire vraie qui améliore la vôtre, sélection du Prix du Livre Optimiste 2014.

Aujourd'hui, surnommé par la presse « le Solutionneur », il propose des contenus (notamment sur LinkedIn) suivis par des milliers de personnes.

Ce qui plait ? Son " parler vrai " et ses conférences qui sortent des sentiers battus puisqu'elles sont truffées d'accessoires, d'anecdotes et d'humour. Elles reflètent la passion de Jean-Luc : motiver les équipes et influencer positivement leurs pratiques.

Mais leur plus grande force est d'être nées d'un vécu.

MARDI 5 JANVIER 2021 // CAHIER DES ANNONCES LÉGALES ET JUDICIAIRES AU NUMÉRO 23361155N 01534831 NE PEUT PAS ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT

Les Echos SOCIÉTÉS

INTERVIEW // JEAN-LUC HUDRY Conférencier, auteur du livre « L'Optimisme opérationnel »

Vœux 2021 : « Montrer à vos salariés que vous êtes à leurs côtés »

L'IDÉE BUSINESS
ENTREPRENEURS, VOUS RENDEZ-VOUS DU MOIS DE JANVIER ?

Extrait de notre sélection de conférences pour gérer et développer son entreprise.

- Comment déjouer manipulations et tentatives d'intimidation ?
- webinar pour apprendre des clés de préparation mentale et de dialogue de la négociation. 05.10 à 11 janvier de 13 heures à 13h45.
- Recruter online
- Les innovations de salariés : webinar sur les droits et les obligations des employeurs. 05.10 à 20 janvier de 10 heures à 13 heures.
- Le droit du travail en 2021
- 2021 : copier l'International, le levier de votre réussite : webinar dédié aux aides et dispositifs Internationaux. 05.10 à 21 janvier.
- Lease-merchandising
- Digital Change : réinventer le Grand Canal ou la transformation numérique des entreprises en 2021. 05.10 à 27 et 28 janvier. #DigitalChange.fr

Tous les rendez-vous sur entrepreneurs.lechos.fr

Propos recueillis par Jonathan Godfroy

« Actuel patron, Jean-Luc Hudry aime des confédérés pour apprendre à motiver ses équipes et à parler « L'Optimisme opérationnel » (Médias). Il rappelle que la prospérité dans les années venant est une belle opportunité de prospérer.

L'année 2021 s'annonce tumultueuse sur le plan économique.

Comment l'aborder au mieux avec ses salariés ?

Plus que jamais, il faut communiquer dans la transparence et tout revenir à se rien dire et à laisser ses salariés dans l'incertitude. Si est possible, d'aborder ses vœux en présence et respectant les gestes barrières. Jean-Luc Hudry le fait en ligne et fait preuve de la même rigueur pour organiser ses conférences de fin d'année.

L'objectif est de motiver ses salariés et de leur montrer qu'ils ont leur place dans l'entreprise et que les dirigeants sont aussi impliqués dans leur réussite. Les dirigeants doivent accompagner les salariés plus qu'ils ne le font. Tout ceci est indispensable pour redonner du sens à leur travail.

Quel discours faut-il tenir ?

Celui de la transparence. Un chef d'entreprise doit être exemplaire et à la fois un salarié et un dirigeant. Il faut donc évoquer la situation de l'entreprise, même si elle est mauvaise, indiquer ce que l'on sait et ce que l'on ne sait pas. Sans rien cacher, hormis des éléments stratégiques extrêmement confidentiels. Si vous ne dites pas les choses, vos équipes les apprendront à leur manière et d'une autre. Il faut arriver d'accueillir certains éléments en tant que chef d'entreprise et à cet égard, et amplifier à cause des réseaux. Fin à court terme qui l'on gagne toujours à dire les choses.

Cette condition de transparence est cruciale pour favoriser la confiance, qui doit être mutuelle. Donner une perspective permet aussi de motiver que tout le monde dans le même bateau. Le dirigeant doit être capable de dire ce qu'il va, ce qu'il ne va pas et ce qu'il va gagner à y aller. Ainsi, le salarié sait ce qu'il va gagner avec l'entreprise et ce qu'il va obtenir à une échéance donnée pour avoir surmonté les contraintes. Le discours du chef d'entreprise est de dire que le salarié se pose le moins de questions possible sur sa société quand il débute au travail.

Dans votre livre, vous préconisez un optimisme pragmatique et concret, à distinguer d'un optimisme théorique. Comment l'apporter de cet « optimisme opérationnel » pour faire ses vœux ?

Pour motiver ses équipes, il faut donner des exemples de réussite dans l'entreprise, plutôt que donner des conseils. Avenir, donc, l'important - je vous conseille de faire ça - Profitez de quelque chose comme votre objectif était celui-ci. Profitez de quelque chose pour l'année à venir. Donner des exemples concrets de réussite dans l'entreprise. Pour rester ainsi être trouvés dans le fonctionnement interne de l'entreprise pendant l'épidémie de Covid-19 la mise en place réussie du télétravail par exemple ou l'adoption de nouveaux outils numériques.

Comment insuffler confiance et optimisme quand la crise continue dans l'entreprise, plutôt que de diriger ?

Si tel est le cas, il faut absolument commencer par motiver ce problème. C'est le préalable. On n'inspire pas qui est d'inspiration que pour l'année à venir. Donner des exemples concrets de réussite dans l'entreprise. Pour rester ainsi être trouvés dans le fonctionnement interne de l'entreprise pendant l'épidémie de Covid-19 la mise en place réussie du télétravail par exemple ou l'adoption de nouveaux outils numériques.

Quelles autres recommandations suivre pour booster ses salariés ?

Un leader a pour rôle de stimuler l'enthousiasme de ses équipes. Il faut le recueillir à apprendre régulièrement à apprendre de nouvelles choses. Se lier à réfléchir sur leur mission et ses priorités. Cela peut permettre des gains de productivité. Concernant l'entreprise, une autre façon de motiver consiste à penser clients - l'entreprise doit être impliquée dans le bien-être de ses clients. Mais il faut essayer de penser à ce qu'on va apporter aux clients et, peut-être, respecter ses clients.

« S'il a réussi contre tous les pronostics et dans des conditions aussi difficiles, alors je peux moi aussi avancer alors même que tout ne va pas si mal chez nous ! » est un raisonnement que j'entends souvent et qui produit bien des résultats au bénéfice de mes clients. Je m'en réjouis !

VOIR LA VIDÉO



Informations Pratiques

L'Optimisme opérationnel – Vaincre l'adversité
de Jean-Luc Hudry

- › Editeur : Maxima
- › Format : 15 x 22 cm
- › ISBN : 2818810337
- › Nombre de pages : 230
- › Prix : 19,80 € broché – 13,99 € e-book

Pour en savoir plus

Découvrir le livre : <https://livre.fnac.com/a14949969/Jean-Luc-Hudry-L-optimisme-operationnel-vaincre-l-adversite>

Site web : <https://jeanluchudry.com/>

 <http://bit.ly/2duFiX8>

 <https://www.linkedin.com/in/jeanluchudry/>

Contact presse

Jean-Luc Hudry

E-mail : jean-luc.hudry@maxima.fr

Tel : + 33 (0)6 67 25 68 67