

Résumé de l'intervention d'Yves Loué à la table ronde « Management » du Club des Entrepreneurs 92, lors de la soirée du 26/11/2019

Yves Loué, en quelques clés :

Je m'appelle Yves Loué. Je m'investis depuis 35 ans avec succès dans le repositionnement et le développement d'entreprise. Je l'ai fait pendant plus de 20 ans, en tant que salarié, à des postes de pilotage de projets, d'équipes, puis de direction R&D, marketing, communication, commerciale et générale. J'ai suis intervenu dans des secteurs B2B technologiques et complexes tels que, L'aéronautique militaire (EADS), la sécurité électronique des banques (Fichet Sécurité Electronique), les matériaux hautes performances (Lafarge), ou les études marketing B2B (Synovate). J'ai toujours été confronté à des situations nécessitant l'évolution forte de l'activité, voire un changement radical de son business modèle.

Ingénieur de formation, et tout de suite, responsable d'une équipe, j'ai bien sûr appris à manager sur le tas, comme beaucoup, mais j'ai aussi toujours cherché à me former en permanence, que ce soit de façon ponctuelle, continue, ou plus lourde comme, par exemple, via un MBA aux USA, à l'âge de 30 ans. J'ai progressivement développé une passion croissante pour accompagner les hommes, de l'employé au chef d'entreprise, dans l'évolution gagnante de leur entreprise. Inspiré par Henri Laborit, je suis convaincu que la véritable réussite de l'entrepreneur passe, par l'adaptation permanente de ses propres comportements et de ceux de son entreprise aux nombreux changements du monde extérieur.

Il y a 13 ans, j'ai créé Valuways, dans le métier du coaching d'affaires. Depuis j'apporte exclusivement mon expérience et ma passion du développement à des patrons de TPE/PME d'Ile de France. J'ai ainsi aidé, depuis 130 dirigeants à atteindre leurs objectifs dans de meilleures conditions, que ce soit en termes de résultat, de performance d'équipe ou de maîtrise de leur temps. J'interviens, souvent, lors d'un changement de phase nécessaire à l'entreprise : structuration pour relancer la croissance, changement de business modèle, préparation à la cession, la transmission, l'acquisition. Parmi les pionniers de ce métier en France, je forme et coache, aussi, depuis 12 ans, d'autres coachs d'affaires.

Qu'est-ce qu'un « bon » Manager ?

Que veut dire manager ? Il s'agit d'un terme français venant de l'américain qui lui-même l'avait importé de l'italien...Manager a de nombreux sens différents tels que : administrer, gérer, diriger, parvenir à...Pour moi, qui me consacre, depuis 13 ans aux patrons de TPE/PME, celui-ci doit être nous seulement un Manager mais aussi un Leader ce qui implique bien davantage et ce je développe plus loin. En effet que ce soit pour développer leurs résultats, la performance et l'autonomie de leur équipe ou la maîtrise de leur temps, ces dirigeants de PME ont besoin de devenir de véritables leaders.

Qu'est-ce qu'un Leader «accompli» ?

Le terme vient du verbe anglais « To lead » : tirer. Un leader doit donc « tirer » l'ensemble des collaborateurs de son équipe. Ceci est vrai quels que soient la nature des liens qui réunissent le leader et ses collaborateurs ou coéquipiers : hiérarchique ou fonctionnelle, comme dans le cas du manager de projet voire informel. Le Leader accompli doit maîtriser les 4 dimensions suivantes :

- **La capacité à élaborer une Vision**, pour son entreprise, ce qui passe par un travail relatif aux aspects suivants :
 - Vision du marché
 - Vision d'entreprise (projection de l'entreprise à moyen terme)
 - Stratégie soit le ciblage et le positionnement différencié
 - La Mission de l'entreprise
 - Ses Valeurs et sa Culture (c'est-à-dire l'ensemble des comportements positifs que ses acteurs ont besoin de respecter pour que l'entreprise atteigne ses objectifs)
- **La capacité à Vendre cette Vision**, qui passe par les deux aspects suivants :
 - Se rappeler que deux moteurs principaux de la motivation sont : aimer son métier et savoir où l'on va et pourquoi on y va (le sens).
 - Expliquer la stratégie et démontrer, avec passion, à un, qu'elle est la plus pertinente pour atteindre la vision, en tenant compte de tous les types de profils comportementaux présent au sein de l'équipe. Le faire aussi vis-à-vis des autres Parties prenantes de l'entreprise (actionnaires, clients, prospects, partenaires, candidats que l'on souhaite recruter...)
- **La Capacité d'Inspiration** : Vos collaborateurs ou coéquipiers ne faisant pas ce que vous leur dites de faire mais faisant (se comportant) plutôt, comme vous, celle-ci s'appuie, bien sûr, sur :
 - La qualité du projet
 - L'exemplarité du leader, qui doit en permanence :
 - Porter le projet,
 - Incarner la culture, donc les comportements positifs qui la compose, donc les valeurs de l'entreprise.
 - Faire émerger des relais de leaderships
- **La Capacité à Manager**, au quotidien, comme à plus long terme, qui comprend les dimensions suivantes :
 - Organiser les équipes et les projets
 - Mettre les moyens à disposition
 - Planifier
 - Déléguer, notamment auprès de véritables relais de leadership
 - Former
 - Contrôler
 - Récompenser / sanctionner
 - Remotiver

Les 5 types de dirigeants :

Je rencontre, tous les jours des dirigeants de PME et ils appartiennent à l'une des cinq catégories suivantes :

- Leader accompli (maîtrise parfaitement les 4 dimensions précédemment décrites)
- Leader respecté
- Manager / Leader
- Manager non respecté
- Manager détesté

Comment progresser sur cette échelle du leadership ?

- **La mauvaise nouvelle** : Les managers détestés font souvent preuve d'un cocktail de tendances comportementales qui les rends non coachables, comme par exemple un ratio Ego / Curiosité très élevé.
- **La bonne nouvelle** : Dans tous les autres cas et dans la mesure où le dirigeant a une réelle motivation pour évoluer, progresser sur l'échelle du leadership, s'apprends et c'est entre autres ce que j'ai fait faire aux 130 patrons de PME que j'ai aidé, depuis 13 ans, en tant que coach d'affaires.

Bibliographie :

Pour aller plus loin sur le leadership où la construction et l'animation d'équipes performantes, je recommande, notamment, les lectures suivantes :

- Steven Covey : Les 7 habitudes de ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent
- Marshall Goldsmith : de la réussite à l'excellence : l'ultime échelon
- Patrick Lencioni : Optimisez votre équipe

Pour faire le point, progresser en tant que leader et faire progresser votre entreprise, contactez-moi :

Yves Loué, Coach d'Affaires Valuways

0670601103 – 0977758930

yvesloue@valuways.com www.valuways.com