



Entrepreneur recherché

« Un bon leader est avant tout l'âme de sa PME, et il doit insuffler cette âme à ses coéquipiers. »

On demande toujours à celui qui se lance en affaires quelles sont les qualités d'un bon leader. On veut savoir comment devenir un bon entrepreneur ; on ne demande jamais comment devenir un bon gestionnaire. Normal : pour monter une affaire, si petite soit-elle, il ne suffit pas de savoir gérer ; l'entrepreneur doit surtout savoir entraîner son équipe dans la poursuite de son rêve. Selon moi, cette aptitude essentielle tient à trois qualités incontournables.

D'abord, l'entrepreneur doit savoir inspirer les gens. Je ne dis pas « motiver », car on ne peut pousser quelqu'un à bouger sans son consentement. On ne motive pas les gens ; on les inspire. On leur insuffle le sentiment d'agir dans un sens particulier : à eux, ensuite, de se décider. Insuffler vient du mot « souffle », qui souvent symbolise l'âme ; un bon leader est avant tout l'âme de sa PME, et il doit insuffler cette âme à ses coéquipiers. Ce souffle passe par les sentiments, et non par le rationnel. Un bon leader est avant tout celui qui sait faire naître l'enthousiasme pour l'idée de relever le défi et de réussir envers et contre tout. On ne suit pas un leader ennuyeux qui n'a jamais d'étoiles dans les yeux, qui n'a jamais, dans la voix, d'excitation devant ce que vit l'équipe. On ne suit pas un leader qui ne dit jamais : « Wow ! On avance ! »

La deuxième qualité essentielle du leader est sa capacité d'accepter des idées et des sentiments différents des siens. Le leader de demain ne craint

pas la dissidence : il admet que tout le monde ne pense pas comme lui et que les autres peuvent avoir raison. Il sait dire sincèrement « Je ne sais pas ! » Ce n'est qu'à ce prix qu'il gagne la confiance de son équipe. Cette confiance est ainsi directement proportionnelle à l'engagement personnel du leader et au degré de transparence qu'il sait maintenir. Elle est tellement profonde et solide que les membres de l'équipe seront prêts à tout pour réussir. Pas d'arrière-pensées, et un engagement total dans l'entreprise. Le leader doit pouvoir dire : « Voici ce que nous ferons ». Mais surtout, il doit faire ce que l'on a dit que l'on ferait.

En effet, cette inspiration et cette confiance s'éroderont rapidement s'il manque une troisième qualité : la capacité d'obtenir des résultats. Il faut des victoires ! Car, à long terme, la crédibilité du patron d'une PME repose avant tout sur les résultats obtenus. Le leader, sans trop tarder, doit enregistrer des ventes, si minimes soient-elles. Pourquoi ? Parce que cela traduit en actes les belles paroles prononcées lors de la dernière réunion annuelle, par exemple. Il faut, à un moment donné, que les choses se produisent. On doit traduire ses paroles en actes, et ses actes en performance. Sinon, ce ne sont que des paroles qui passeront, emportant l'inspiration et la confiance.

Retenons ces trois mots : **inspiration, confiance, résultats**. C'est toujours facile à dire, mais combien difficile à réaliser !

PME