

« On peut y aller, on peut pousser — et emmener les gens avec nous »

Interview de Jonathan Bouhy, dirigeant et propriétaire d'Elneo

Le partenariat exécutif, c'est cet accompagnement individuel que nous menons avec des dirigeants, mois après mois. Jonathan Bouhy nous partage, en toute spontanéité, ce que cela change concrètement pour lui et pour son organisation.

Concrètement, qu'est-ce que ce partenariat exécutif change dans ton quotidien de dirigeant ?

« Ce que je trouve bien, c'est que ça installe une sorte de rythme : tous les mois, je reprends un petit coup de boost et je m'offre un temps, entre guillemets, pour moi — un temps de réflexion miroir qui me permet de me remettre en mouvement, dans les semaines qui suivent, sur les différents sujets.

Quand on ne fait ce genre d'exercice qu'une fois par an, en réalité on travaille deux ou trois semaines... et puis il y a quarante-neuf semaines où il ne se passe plus grand-chose, où l'on n'avance pas avec autant d'énergie et d'application. »

En quoi ces moments sont-ils profondément humains ?

« Je dirais d'abord que c'est un temps pour moi, Jonathan Bouhy, en tant que personne — et pas seulement en tant que dirigeant. Un temps pour voir comment je me sors d'une situation, comment ma personnalité et ma manière de fonctionner se reflètent dans l'entreprise, et comment mettre cela au service des autres.

Comment aider chacun à donner le meilleur de lui-même, plutôt que d'être dans l'ordre et le contrôle. Se demander, tout simplement : comment mieux faire ensemble ? »

Et en quoi sont-ils profondément performants, opérationnellement, pour toi et ton organisation ?

« Même si l'on parle du mois écoulé et du fonctionnement global de l'organisation, il en sort toujours des petits tips à mettre en place rapidement et directement : des conseils pratico-pratiques — sur les meetings of interest (petites réunions d'intérêt pour chaque collaborateur, mises en place mensuellement dans l'entreprise), sur la façon dont on fonctionne dans l'entreprise, sur les relations, sur les indicateurs de suivi — qui créent vraiment de la valeur.

Il y a aussi cette confiance dans le fait que les choses peuvent aller vite, qu'on n'est pas obligé d'attendre. Ça permet de passer à l'action. Moi, ça me permet — je ne sais pas si c'est le bon terme — de me « légitimiser » dans les actions que je mets en place, et d'accélérer. De me dire : oui, c'est possible d'aller plus vite. On peut y aller, on y va, on pousse.

Parce que dans l'entreprise, on entend souvent : « ce n'est pas possible, ce n'est pas possible ». Avoir ce miroir, ce temps de partage, ça remet un petit coup de : OK, en fait on peut y aller, on peut pousser — et on peut emmener les gens, pas aller contre eux, mais avec eux. Et du coup, ça permet d'accélérer beaucoup de choses, et beaucoup de changements profonds dans l'entreprise. »

Merci Jonathan pour ta confiance et ta spontanéité.