



**Gagner en
importance
en entreprise**

Vincent KADIO

Table des matières

Introduction	3
I/ Différence entre importance et Titre	4
II/ Important et urgent: où se focaliser.....	7
III/ Se référer au boss, en cas de doute	10
IV/ Ces petites attentions qui font toute la différence	11
V/ Le Confident fidèle.....	13
VI/ Le secret professionnel	16
VII/ Ne jamais mélanger travail et plaisir	18
VIII/ Voici mon carnet d'adresse	20
IX/ Payer le prix, pendant un certain temps.....	22
X/ La vie est un choix, choisissez sagement	24
Conclusion	26
A propos de l'auteur	28
Mes ouvrages.....	30

Introduction

Le monde de l'entreprise est à la fois passionnant et délicat. Et beaucoup de personnes traversent leur vie professionnelle sans avoir jamais vraiment joué un rôle important. Ça ne doit pas en être ainsi pour vous.

Le but de ce recueil est de vous partager quelques clés, quelques astuces et attitudes, qui vous permettront de gagner en importance dans votre entreprise.

Ces solutions n'agiront pas de façon magique, sans votre contribution, non. Si vous voulez devenir important, il faudra y travailler, il faudra suivre une démarche, et c'est ce que vous trouverez dans cet ouvrage.

Que la lecture de ce recueil vous ouvre à un océan de possibilités pour votre croissance professionnelle.

Vincent KADIO

I/ Différence entre importance et Titre

Pour bien cerner tout le sens de cet ouvrage, il faut que nous fassions une différence nette entre l'importance d'une personne pour une entreprise, et le titre que cette personne occupe.

L'importance d'une personne dans une entreprise est liée à la quantité, à la qualité, à la position et au caractère sensible des dossiers que cette personne doit gérer. Analysons chaque critère séparément.

Une personne qui a une quantité importante de dossiers à traiter peut avoir plus d'importance qu'une autre personne qui en a moins.

Prenons par exemple le cas d'une entreprise qui commercialise deux produits A et B d'égale valeur et d'égale importance pour l'entreprise, s'il y a plus de nouveaux abonnements pour le

produit A plutôt que pour le produit B, la personne travaillant sur le produit A peut avoir plus d'importance que celle sur le produit B. **La quantité de travail** peut être un facteur d'importance.

La **qualité du travail** exécuté peut être un facteur d'importance pour l'entreprise. La personne travaillant à la conception d'un moteur est souvent plus importante que la personne travaillant à l'emballage ou au transport de ce moteur.

La **position stratégique** occupée dans l'entreprise peut être un facteur d'importance. Si vous travaillez dans une entreprise commerciale où le marketing est au cœur des décisions clés de l'entreprise, la personne travaillant au marketing peut être plus importante que celle travaillant au service courrier.

Une personne qui est **en amont d'un processus**, par exemple une personne qui réceptionne et classe des documents, devient un maillon très important, parce que le travail de beaucoup d'autres personnes en aval dépend du travail préalable de celle-ci.

Le **caractère sensible** des dossiers traités peut être source d'importance. Par exemple, la personne chargée de réviser les contrats avant signature du DG est importante parce que son travail engage toute l'entreprise au niveau juridico-légal, et

toute négligence peut coûter des centaines de millions en pertes.

Enfin l'importance d'une personne est souvent liée à **son titre**. Un chef de département ou un Directeur est forcément plus important qu'un stagiaire.

Toutes ces explications ont pour seul but de **décomplexer** tous ceux qui se sentaient non importants parce qu'ils n'avaient pas un « titre ». **Peu importe l'activité exercée, si vous êtes encore dans l'entreprise, c'est pour la simple raison qu'elle accorde une importance à votre travail.**

Il suffit juste de bien analyser **en quoi votre travail est important**, pour commencer à gagner en importance dans l'entreprise.

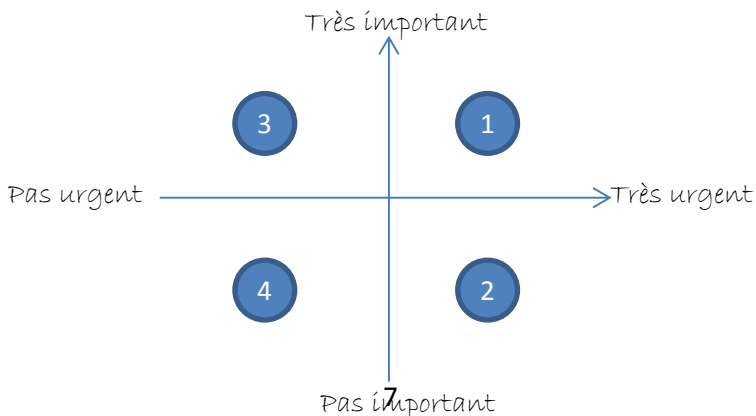
Votre importance provient-elle de la quantité de travail réalisée ? Ou plutôt de la qualité des actions réalisées ? Ou plutôt de votre positionnement stratégique dans l'entreprise ? Ou plutôt du caractère sensible des dossiers que vous traitez ?

Une fois que vous savez pourquoi votre travail est important pour l'entreprise, il est temps de vous focaliser sur l'essentiel.

II/ Important et urgent: où se focaliser

Tout le monde a énormément de choses à faire en même temps, mais si votre but est de gagner en importance dans l'entreprise, vous devez apprendre à classifier chaque tâche selon 2 critères : l'importance et l'urgence.

Pour ce faire, chaque matin, listez toutes les actions que vous devez réaliser. Puis dessinez deux traits, l'un vertical et l'autre horizontal qui se croisent par le milieu. Vous obtenez 4 zones, comme sur l'illustration ci-dessous.



La zone 1, c'est ce qui est **très important et très urgent**. Vous devez vous concentrer en priorité sur ces tâches-là, et les boucler **le plus rapidement possible**. Ce sont généralement les dossiers qui vous sont transmis par votre supérieur hiérarchique (N+1) dans le cadre normal de votre travail et qu'il attend impatiemment.

La zone 2, ce sont les dossiers **urgents mas pas très importants**. Ce sont souvent les dossiers qui vous tombent dessus, qui ne sont pas forcément votre travail mais qu'on vous « impose » de faire. **Quelqu'un de très important en a besoin** maintenant, ça aurait dû être fait depuis longtemps mais maintenant il faut que quelqu'un le fasse et c'est tombé sur vous. Vous devez les traiter en priorité n°2.

La zone 3, ce sont les **dossiers importants, mais qui ne sont pas urgents**. Ce sont souvent des dossiers qui proviennent du N+1, et qui doivent être livrés à un terme connu d'avance. C'est par exemple le rapport mensuel, ou les projets que vous souhaitez proposer à votre hiérarchie pour validation. Chaque fois que la pression baisse, chaque fois que vous avez fini avec les urgences, vous devez travailler sur ces dossiers, parce que si vous ne le faites pas, un jour ils deviendront eux aussi urgents, et vous n'aurez pas d'excuses.

La zone 4, ce sont les dossiers **ni urgents, ni importants**. Voici mon conseil, déléguez-les à quelqu'un d'autre, un collègue, un stagiaire, etc. Faites tout mais ne laissez pas ces dossiers là sur

votre bureau, passez-les à quelqu'un pour qui ils seront en priorité 2 ou 3.

Si vous souhaitez gagner en importance en entreprise, **soyez prompt à régler les dossiers des zones 1 et 2**. Traitez en priorité les dossiers urgents provenant soit de votre N+1, soit de toute autre personne en position d'autorité. Ces personnes vous seront reconnaissantes, et peuvent faciliter votre progression.

D'autre part, puisque vous êtes celui qui a travaillé sur le dossier, vous pouvez **être convié à des réunions** de directeurs ou de chefs de départements, ce qui vous rend de plus en plus important.

Autre conseil, si vous avez énormément de tâches qui sont toutes urgentes et importantes, par laquelle commencer ?

III/ Se référer au boss, en cas de doute

Si vous avez du mal à déterminer vos priorités, il faut simplement vous rapprocher de votre N+1, et lui demander de classer selon lui ce qui est le plus important à réaliser immédiatement.

Vous aurez ainsi une meilleure compréhension des priorités de l'entreprise, et pourrez agir de façon encore plus efficace sur ce qui est urgent et important !

En plus du travail pour lequel vous avez été embauché, vous devez apprendre à associer un côté humain si vous souhaitez gagner en importance rapidement en entreprise.

IV/ Ces petites attentions qui font toute la différence

Vous pouvez être un travailleur acharné, mais si vous manquez d'attention humaine, vous aurez du mal à être de plus en plus important dans votre entreprise.

Tout le monde est sensible aux petites attentions, malgré les apparences. Offrir un papier mouchoir à quelqu'un qui transpire sous la chaleur, passer un coup de fil à quelqu'un qui ne se sent pas bien, offrir un petit cadeau à l'occasion d'un anniversaire, aider une dame à porter un colis... sont autant de petites attentions qui peuvent vous donner de l'importance.

Qu'est-ce que ça va vous coûter ?

Un peu de votre fierté, un peu de votre temps, et quelques rares fois un peu de votre argent.

« On est tous embauché ici, personne n'est l'esclave de son ami... » et les propos de ce style vous rabaisseront plus qu'ils ne vous élèveront.

Souvenez-vous que **l'humilité précède la gloire**, et que **celui qui n'a pas appris à obéir et à servir ne peut savoir commander**.

Si vous souhaitez gagner en importance dans l'entreprise, lancez-vous le défi de **rendre au moins un service à toutes les personnes de l'entreprise**. Pour certaines personnes, ça sera très facile, parce que visiblement elles ont besoin d'aide. Pour d'autres par contre il va falloir ouvrir l'œil, parce qu'elles ne semblent jamais manquer de rien.

Que ce soit au niveau informatique, ou social, ou professionnel, soyez **généreux en petites attentions**, et votre importance s'accroîtra au sein de votre entreprise.

Faire votre boulot avec acharnement et offrir de petites attentions sont d'excellentes qualités, auxquelles vous devez ajouter encore une autre : celle d'être à l'écoute des autres.

V/ Le Confident fidèle

Ma jeune expérience en entreprise m'a permis de me rendre compte que les gens se confient en ceux qu'ils estiment pouvoir faire changer les choses.

L'un des signes qui montre que vous gagnez en importance dans l'entreprise est le nombre de confidences que vous recevez. Si vous ne recevez jamais de confidences, posez-vous sérieusement des questions.

Pour cela, en plus de faire correctement votre travail, vous devez trouver le temps de discuter avec les autres. Cette discussion doit se faire à 3 niveaux.

Les N-1

Premièrement vous devez être ouvert à ceux qui sont à un niveau inférieur au vôtre. Ils doivent trouver en vous quelqu'un qui comprende leurs réalités, et qui soit à même de leur

prodiguer de sages conseils. Vous devez être le « grand frère » qui donne « les topos ».

Les N

Dans un second temps, vous devez être ouvert aux gens de votre catégorie. Vous devez savoir ce que chacun ressent à son poste, ses projets, ses aspirations, ce qui le fatigue, ce qu'il aimerait changer, ce qu'il n'ose pas dire à son N+1, et ce qui pourrait rendre son travail encore plus agréable.

Vous saurez que vous êtes devenu important si vous pouvez faire un petit speech devant la direction qui recoupe la majorité des attentes et les doléances des personnes de votre niveau.

Les N+1

Dans un troisième temps, vous devez approcher vos managers. Ils sont loin d'être des monstres buveurs de sang. Ils sont comme vous, de bonne humeur souvent, d'humeur massacrant quelque fois. Bien souvent ils sont la voix de la répression, des réprimandes, ils exigent respect et discipline, mais ils **demeurent des hommes**.

Vous devez les approcher, leur poser des questions sur l'avenir de l'entreprise, sur les projets qui leur tiennent à cœur, sur les combats qu'ils mènent pour vous, sur l'appréciation qu'ils ont de votre travail, sur les points que vous devez corriger ou améliorer.

Plus vous discuterez avec vos managers, plus ils vous feront confiance, et plus ils vous confieront de tâches importantes, et plus ils feront votre promotion auprès de la direction, et plus votre importance grandira, à condition que vous sachiez tenir votre langue.

VI/ Le secret professionnel

Faites attention aux informations que vous divulguez. **Ne trahissez jamais un secret.** Vous devez être l'incarnation du « secret professionnel ». **Soyez prompt à écouter, et lent à parler.**

Plus les gens se rendront compte que vous savez garder pour vous les informations délicates, plus ils vous en confieront, et plus votre importance grandira en entreprise.

Bien souvent en entreprise, **l'information c'est le pouvoir.** Plus vous serez informé, plus vous aurez de considération, non seulement de vos collègues mais aussi de la direction.

Une information que vous devez garder absolument secrètes est votre **penchant politique.** Peu importe ce qu'il est, vous devez le maintenir secret lorsque vous êtes devant tout le monde. En privé, vous pourrez vous exprimer mais en public, jamais !

Si une conversation informelle vire sur la politique, éclipsez-vous gentiment. Rappelez-vous que le lieu de travail n'est pas un bureau politique.

Vous êtes payé principalement pour travailler, c'est pourquoi il faut se garder de mélanger votre travail avec autre chose.

Et la chose la plus nuisible à ne pas mélanger avec votre travail est le plaisir.

VII/ Ne jamais mélanger travail et plaisir

En tant qu'humains, nous avons des penchants affectifs et émotionnels. Il peut arriver que vous ressentiez une attirance pour une autre personne dans l'entreprise. Il n'y a rien de mal en cela.

Mon seul conseil est le suivant : restez discrets ! Tous les deux ! Votre mot d'ordre doit être que votre relation reste secrète. Jusqu'au mariage (ou jusqu'à la rupture).

Toute votre réputation, toute votre crédibilité, toute votre importance peuvent être réduites à néant à cause d'une aventure rendue publique. Tous vos actes passés peuvent être mal interprétés, à cause d'une relation sentimentale au bureau. Tous vos acquis peuvent être remis en cause à cause d'une relation rendue publique !

Faites tout ce que vous voulez en dehors du bureau, mais une fois au bureau, vos relations doivent rester professionnelles, et très cordiales. Les querelles de foyer ne doivent pas être transportées au bureau, encore moins les crises de jalousie et autre spectacle de ce type.

Par pitié, même si vous êtes le Directeur Général, soyez discret. A plus forte raison si vous n'êtes pas le DG !

Ceci dit, une autre façon de gagner en importance en entreprise est de mettre à contribution vos contacts personnels.

VIII/ Voici mon carnet d'adresse

Il peut arriver que l'entreprise soit face à une situation délicate, sans trop savoir comment s'en sortir. Si vous avez des relations qui peuvent la sortir de cette mauvaise passe, **n'hésitez pas à faire jouer vos relations.**

Je me souviens qu'en Avril 2011, il y a eu énormément d'entreprises cassées, pillées, et d'immenses biens emportés. **L'entreprise pour laquelle je travaillais n'a subi aucune perte, pas même la moindre vitre rayée.** Pourquoi ?

Parce qu'un employé s'est opposé aux manifestants, et les a **convaincu** de ne pas perpétrer leur mauvaise besogne. Un autre ayant des relations dans l'armée a pu faire surveiller les locaux par un **détachement impressionnant** d'hommes en armes.

Une fois les événements terminés et le calme revenu, ces 2 employés ont été distingués publiquement par la Direction Générale de l'entreprise, ont reçu des **primes spéciales** d'un

million de francs CFA, et l'un d'eux occupe le rang de conseiller spécial du DG (du fait de son portefeuille relationnel).

Si vous avez des relations, **les mettre intelligemment au service de l'entreprise** peut vous aider à gagner en importance dans l'entreprise.

Cette ambition de gagner en importance est très exaltante, très enrichissante mais il s'agit d'un travail de longue haleine.

Oui j'ai bien dit « travail de longue haleine » parce que gagner en importance en entreprise ne se fera pas miraculeusement, en une nuit. Cela nécessite du temps et des efforts.

IX/ Payer le prix, pendant un certain temps

Dans ce monde où tout le monde prêche la facilité, je vais peut-être paraître anticonformiste, mais croyez-moi, il y a un prix à payer pour devenir important en entreprise.

Vous devrez consacrer un temps très important au travail, passer de longues heures au bureau, à régler toutes les tâches urgentes et importantes de votre patron. Vous aurez souvent une quantité importante de choses à régler, simultanément.

Vous devrez vous appliquer, afin de produire en tout temps un travail de qualité. Cela vous demandera peut être de suivre des formations complémentaires, plus ou moins couteuses.

Vous aurez à passer du temps à faire et refaire le même travail, de sorte à développer des automatismes et des résultats aux standards internationaux.

Vous aurez à batailler, de sorte à occuper des postes de plus en plus **stratégiques** dans l'entreprise. Vous serez souvent en **compétition** avec les autres lors d'appels à candidature, vous perdrez quelques fois, mais vous y arriverez en persévérant.

Il y a un prix à payer, et **tous ceux qui occupent des postes importants ont payé le prix** d'une façon ou d'une autre. Je vous encourage vous aussi à payer le prix, et à devenir quelqu'un de très important pour votre entreprise.

X/ La vie est un choix, choisissez sagement

Pour la plupart nous avons tous démarré notre carrière au niveau le plus bas de l'entreprise. Certains sont restés à des niveaux d'importance relativement bas dans leur entreprise, tandis que d'autres ont fini au sommet, ou sont en route pour le sommet.

Ce n'est pas une question de chance, mais plus de **détermination**. C'est un choix, progresser, devenir important. C'est un **choix** que **personne ne fera à votre place**.

Vous devez **décider**, dès le départ, du niveau que vous comptez atteindre, **dessiner** ensuite le chemin idéal pour y arriver, et travailler avec **acharnement** jusqu'à l'atteindre.

La première étape consiste à gagner en importance progressivement, et c'est ce que nous avons exposé dans cet essai. Avec l'importance viendra la promotion, et avec la

promotion une importance encore plus grande, et ainsi de suite. Mais pour que tout ceci arrive, il faut que quelqu'un le décide, et c'est à vous et vous seul de le faire.

Conclusion

Gagner en importance en entreprise est une tâche possible à réaliser. Cet ouvrage, sans prétention aucune, a exposé quelques pistes à explorer.

Peut-être avez-vous déjà pratiqué toutes ces choses sans succès. Rien ne sert de se décourager. Si ça n'a pas marché hier, rien ne prouve que ça ne marchera pas aujourd'hui. Mais si vous abandonnez, alors oui, la bataille est déjà perdue.

J'ai personnellement pratiqué toutes ces choses, et j'ai été reconnu et nommé dans chaque entreprise où je suis passé comme meilleur employé de ma direction. La seule façon d'être sûr que ces techniques fonctionnent est de les mettre en pratique.

Je vous encourage vivement à les mettre en pratique, avec détermination, et la promotion professionnelle que vous attendez depuis des mois ou des années fera enfin son arrivée.

Si vous êtes un débutant qui commencez votre vie professionnelle, appliquer ces méthodes peut **vous faire gagner des années et accélérer votre promotion** au sein de l'entreprise.

Sur ce, je vous souhaite Plein succès dans votre vie professionnelle, et le mot d'ordre désormais c'est : soyez importants !!

Vincent KADIO

A propos de l'auteur

Je suis Vincent KADIO, le plus jeune Expert Marketing Ivoirien.

Après le lycée scientifique où j'ai obtenu mon BAC C avec la mention BIEN, j'ai intégré l'INPHB de Yamoussoukro où j'ai été choisi parmi plus de 200 candidats pour faire partie des 19 retenus au cycle ingénieur ESCA.

Après avoir fait mes premiers pas dans la start-up Sayna Consulting (ou j'ai doublé le chiffre d'affaires en 6 mois),

j'ai intégré la multinationale Moov en Juin 2006 et j'ai été en tant qu'assistant marketing un acteur clé de l'élaboration de la stratégie explosive qui a entraîné le succès de cette multinationale.

Mon amour pour les challenges et ma ténacité ont poussé mes responsables à me confier le marché le plus délicat, celui des « cabines téléphoniques » que j'ai parfaitement stabilisé.

Ma plus grande satisfaction est que j'ai réussi le pari fou de doubler le revenu de ce segment de marché en moins d'un mois !

Cet exploit a poussé les responsables de Comium à me débaucher en juillet 2009 et me confier le poste de Chef de Service Offres et Promos

avec pour mission principale de coordonner l'activité de tous les départements de la Direction Commerciale et Marketing en vue de lancer les offres et promos dans les délais.

C'est cette mission que j'assurai à la perfection quand Orange CI m'a demandé de rejoindre leur équipe depuis décembre 2012 en tant que Responsable Marché Grand Public,

avec pour objectif de gérer le segment stratégique des Clients Premium et mettre en place un programme de fidélité pour toute la base d'abonnés prépayés.

Ce sont les leçons apprises au cours de ces 10 années d'expérience, après avoir gravi plusieurs échelons et démissionné 3 fois que je partage au cours de séminaires de formation organisé par mon ONG Eclairer l'Afrique.

Nous pouvons échanger sur facebook.com/vincentkadio

Mes ouvrages

1. Gagner en importance en entreprise
2. Avancer en entreprise, honnêtement
3. Pour faire des omelettes, il faut casser les œufs
4. Vitesse d'exécution, vitesse de promotion
5. Prendre la parole efficacement en réunion
6. Devenir la doublure de son patron
7. Le gros poisson dans un petit bocal

Infoline: (+225) 48 17 49 00 pour vos commandes