

**Devenir la
doublure de son
patron**

Devenir la doublure de son patron

Vincent KADIO

Table des matières

Introduction	7
I/ Votre patron a besoin d'une doublure	10
II/ Moi, assez qualifié ?	15
III/ Lentement, mais surement	18
IV/ Amélioration continue	26
V/ Mettre la pression à son patron.....	33
VI/ Attaquant de pointe.....	41
VII/ Expert en Compte-Rendu.....	45
VIII/ Prendre des initiatives.....	51
IX/ Changer progressivement de terminologie	55
X/ Faire progresser son patron	57
XI/ Etablir des contacts professionnels	61
XII/ Progresser ou démissionner.....	65
Conclusion.....	67
A propos de l'auteur	69

Introduction

Lorsque l'on démarre sa carrière professionnelle, on a envie de ressembler au patron, d'avoir de grandes responsabilités, d'être important dans l'entreprise. On a envie d'être associé à la prise des décisions importantes de l'entreprise.

On n'a plus envie que les choses toutes faites nous tombent dessus. On rêve de pouvoir contribuer, et ce feu brûle en nous constamment.

Puis le temps passe, la confiance s'installe, et on nous confie des dossiers de plus en plus importants. On commence à participer à des réunions de plus en plus importantes. Et un phénomène bizarre se produit: on a de moins en moins de temps libre.

On est engagé sur plusieurs projets, on saute de réunions en réunions, on est vraiment occupé, on a mille dossiers en cours, urgents, à rendre avant la descente du boulot.

On se sent vivre, on se sent importants, on sent que l'on contribue. Puis un autre phénomène étrange se produit: on se rend compte que l'on gagne trop peu d'argent pour tout le travail abattu.

On est certes occupé, mais à bien y réfléchir, on n'a pas progressé en 2, 3 ou 5 ans. Le salaire n'a pas vraiment évolué, et l'aigreur commence à faire surface.

On rationalise les choses en se disant qu'un jour ça va aller, mais chaque avantage dont jouissent les autres, chaque privilège accordé aux autres et pas à nous est source de frustration. A ce stade il est clair qu'il faut progresser.

Certains choisissent de râler, d'autres de boycotter le travail, d'autres de prier. Je suis passé par tous ces états, avant de me rendre compte que l'un des secrets pour progresser en entreprise, ce n'est pas d'être occupé comme je le pensais, mais de devenir la doublure de son patron.

Lorsque vous devenez la doublure de votre patron, et que tout le monde le remarque et en est conscient, ce n'est qu'une question de jour avant que vous obteniez

une promotion, en interne ou à l'extérieur de votre entreprise. C'est que vous allez découvrir dans cet ouvrage.

Je souhaite que la lecture de cet ouvrage vous aide à mieux canaliser vos efforts, et qu'étant devenu la doublure de votre patron, vous obteniez des emplois valorisants et très bien rémunérés.

Vincent KADIO

I/ Votre patron a besoin d'une doublure

Lorsque je démarrais ma carrière professionnelle, je me demandais comment quelqu'un pouvait rester au bureau jusqu'à 21h. Ce qui m'intriguais le plus, c'était pourquoi ils étaient amenés à le faire.

Je l'ai très vite compris moi même lorsque j'étais au cœur du lancement commercial de Moov CI, en tant qu'assistant marketing.

Il y avait une tonne de choses à faire, et chacune était urgente et importante. Et les faire prenait du temps, plus de temps que prévu, et l'on se surprenait d'avoir veillé toute la nuit, sans avoir prévu de le faire.

Le temps : une ressource rare

Une chose manque en entreprise: le temps. Plus vous progressez en entreprise, moins vous avez de temps.

Pas que les journées fassent moins de 24h, mais vous êtes impliqué dans des activités qui prennent du temps, beaucoup de temps.

Si vous regardez la journée de votre patron, vous verrez qu'il passe une bonne partie de son temps en réunion. Quand il n'est pas en réunion, il est en rendez-vous et doit recevoir des visiteurs. Quand il finit avec ses visiteurs, il est occupé à lire ses courriers (physiques ou électroniques), et à y répondre. Sinon il est au téléphone pendant plusieurs minutes. Ou alors il doit vous faire un retour sur les documents que vous lui avez transmis.

La question c'est "à quel moment fait-il SON travail?".

Quel temps lui reste-t-il pour planifier l'organisation du service, pour réfléchir aux orientations stratégiques, pour produire ses rapports d'activités, pour faire des recommandations, pour travailler sur les projets que lui ont confiés sa hiérarchie et que vous ignorez?

La réalité est claire: **votre patron a besoin d'une doublure**. Votre patron a besoin de quelqu'un qui puisse faire une partie de ses tâches pendant qu'il est occupé à d'autres tâches plus urgentes.

Si vous voulez progresser rapidement en entreprise, vous devez devenir la personne capable de réaliser **une partie** de tâches de votre boss, avec précision et efficacité.

Puis vous devez être capable de réaliser **toutes les tâches** de votre patron, avec précision et efficacité.

Puis vous devez **pouvoir le représenter valablement** en réunion.

Si vous voulez progresser en entreprise, Vous devez devenir la doublure de votre boss. Mais en êtes-vous capables?

II/ Moi, assez qualifié ?

Cela peut paraître de prime abord difficile, compliqué, voire effrayant de s'imaginer devoir faire tout ce que fait votre boss.

Peut-être qu'il produit des tableaux de bords compliqués, que jusqu'à présent vous n'arrivez pas encore à comprendre. Peut-être qu'il produit des rapports de 30 pages, et actuellement vous avez du mal à écrire, ne serait-ce que 2 pages de rapports.

Peut-être qu'il participe à des réunions avec des investisseurs, ou des financiers, et utilise des termes que vous n'avez jamais entendu de votre vie, par exemple OPEX, CAPEX, EBITDA...

Peut-être qu'en un seul coup d'œil sur un tableau Excel, il arrive à déceler une erreur, que vous n'auriez jamais pu voir... Peut-être qu'il soulève toujours des aspects de la question auxquels vous n'avez pas pensé, mais qui auraient mis en péril tout le projet...

Peut-être que votre patron est très fort, très respecté, et qu'il est le bras droit et l'homme de confiance du DG...

Peut-être qu'il a fait ses études en Europe, ou aux Etats-Unis, alors que c'est ici, localement que vous avez obtenu vos diplômes. Peut-être qu'il a un MBA, un Doctorat, peut-être qu'il est Expert-Comptable, ou Agrégé en Droit, tandis que vous n'avez qu'une License ou un BTS...

Est-ce que vous parviendrez à être sa doublure?

Peu importe l'écart ou le fossé actuel qui vous sépare de votre boss, permettez-moi de vous rassurer: **OUI, vous pouvez devenir sa doublure, OUI, vous ALLEZ devenir sa doublure, si vous le voulez vraiment!**

Cela ne se fera pas instantanément, par un coup de baguette magique. Cela prendra certainement du temps, mais lentement et surement vous y arriverez, si vous persistez.

III/ Lentement, mais surement

Votre patron, si fort, si brillant, si intelligent soit-il, n'est pas né avec tout ce savoir. Ce savoir, cette maîtrise, cette compétence, cette ingéniosité, cette capacité, cette technicité ont été acquises avec le temps.

Le poids de l'expérience

Votre patron a derrière lui de longues années d'expérience. Peut-être qu'il a 5, 7 ou 15 ans d'expérience. La réalité c'est qu'il y a 5 ans, peut-être qu'il ignorait les $\frac{3}{4}$ de tout ce qu'il sait aujourd'hui.

Votre patron a un moment de sa vie était lui aussi un débutant. S'il a pu partir du stade d'ignorant à expert aujourd'hui, vous pouvez le faire aussi.

Pour devenir la doublure de votre patron, il est évident que vous devez maîtriser un certain nombre de choses. Pour y arriver vous devez franchir un certain nombre d'obstacles.

Franchir les obstacles

Le 1^{er} obstacle à franchir, c'est cette pensée constante qui vous fera **croire que vous n'y arriverez pas.** L'homme est de nature paresseux, et ne fera des efforts que si cela est nécessaire.

Perdre la foi

L'erreur à ne pas commettre est de regarder le gap vous séparant de votre patron et de le juger insurmontable. Si vous décidez qu'il est insurmontable, alors il sera insurmontable.

Mais si vous décidez que vous y arriverez, personne ne pourra vous empêcher d'y arriver.

Répétez-vous constamment **"j'y arriverai! J'y arriverai!** C'est un homme comme moi. S'il sait toutes

ces choses, et qu'il n'est pas devenu fou, alors je peux savoir aussi toutes ces choses".

Le 2^e obstacle à franchir est la **peur de la complexité**.

Trop complexe

Lorsque vous ouvrez le capot d'une voiture et que vous regardez le moteur, vous voyez un assemblage désordonné de pièces métalliques, avec des fils et des câbles se superposant et allant dans tous les sens, dans un désordre incroyable. Votre véhicule ne démarre pas, et vous ne savez pas à quoi toucher pour faire repartir la machine.

Mais lorsque votre mécanicien regarde le moteur, le même moteur, il voit un assemblage organisé de pièces métalliques, regroupées par fonction, reliées les unes autres dans un ordre précis, toujours le même, et disposées de façon harmonieuse pour occuper le moins de places possibles, celles susceptibles d'être changées fréquemment bien en vue au-dessus, celles les plus stables ou sensibles qu'il ne faut en aucun cas toucher en dessous.

Il s'agit pourtant du même moteur, mais les 2 perceptions sont diamétralement opposées. Qu'est ce qui fait la différence?

A l'un on a expliqué comment tout fonctionne, et l'autre n'y comprend rien, parce que personne ne le lui a expliqué.

La réalité, c'est que si quelque chose vous semble complexe, c'est que personne ne vous a expliqué comment fonctionne cette chose.

De ce fait, il ne sert à rien de se torturer, ou de se lamenter lorsque ça vous semble incompréhensible. Cherchez simplement à comprendre comment ça fonctionne, et vous maîtriserez n'importe quel domaine qui vous intéresse (que ce soit la physique nucléaire ou la chirurgie cérébrale).

Le 3^e obstacle à surmonter est **l'impression de ne pas progresser.**

Le chemin à parcourir

L'homme est par nature impatient. Il veut tout, tout de suite et maintenant. Dans votre apprentissage de ce que vous devez savoir pour devenir la doublure de votre patron, vous ne devez pas constamment regarder à tout ce qu'il vous reste à apprendre.

Changez de perspective ! Ne regardez pas ce que vous ne savez pas encore. Regardez plutôt ce que vous savez déjà.

C'est le paradoxe très connu du verre rempli à moitié. Certains (une minorité) le verront à moitié plein, tandis que la grande majorité des gens le verront à moitié vide.

Vous devez quitter cette majorité pessimiste et rejoindre la minorité optimiste. Par exemple, **ne dites plus: je n'ai lu que 4 chapitres, dites plutôt: j'ai déjà lu 4 chapitres.**

Le 4^e et dernier obstacle à surmonter est la pensée selon laquelle **on n'a pas le temps de s'améliorer.**

Pas le temps

Bien souvent au cours de votre processus d'apprentissage, vous vous réveillerez un matin avec cette question: *"à quel moment vais-je maîtriser tout ça pour penser à le mettre en pratique, pour espérer un jour le maîtriser? A quel moment?"*

Et généralement, soit on n'a aucune réponse, soit on se dit qu'il nous faudra tellement de temps pour y arriver que ça n'en vaut pas la peine.

Beaucoup se sont laissés découragés par cette pensée, et ont manqué l'occasion d'accomplir des exploits dans leur vie ou de saisir des opportunités juteuses.

Chaque fois que cette question vous viendra à l'esprit, dites-vous: *"J'ai encore de longues années devant moi, et même si la mort devait venir, au moins je ne serai pas mort ignorant. Mais si je ne meurs pas, je passerai autant de temps à rester allongé sur une plage avec ma chérie et à siroter un cocktail que de minutes passées à me former."*

Vous devez décider de devenir aussi fort que votre patron. Vous devez décider de devenir sa doublure.

Vous devez décider d'apprendre, vous devez décider de progresser, lentement mais sûrement.

Et vous devez décider d'apprendre continuellement.

IV/ Amélioration continue

Le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui change à une vitesse incroyable. Ce qui était vrai il y a quelques années est peut être totalement erroné aujourd'hui.

Les saisons changent, le climat change, la végétation change, tout change. Ceux qui utilisent la technologie se sont rendus compte de la vitesse avec laquelle elle évolue et change.

Un nouveau produit peut être démodé en 6 mois, alors que ça prenait 3 ans il y a encore quelques années. La mode change, les tendances changent à une telle vitesse qu'on a même pas le temps de s'habituer.

Dans ce contexte, on n'a pas le choix, tout le monde est obligé de s'adapter, de se mettre à jour, de se tenir au courant.

Si votre patron est toujours à son poste, c'est bien parce qu'il se met à jour constamment. Si vous voulez un jour être sa doublure, vous ne pouvez pas juste vous contenter de combler le gap et en rester là. Pendant que vous vous arrêtez, lui continue de progresser.

Vous devez être constamment en train de combler ce gap, en train de vous mettre à jour, en train d'ajouter de nouvelles compétences à celles que vous avez déjà.

IV-1. Quelles compétences ajouter?

a) Celles que vous voyez

Pour devenir la doublure de votre patron, vous devez être capable de faire ce qu'il fait, dire ce qu'il dit, produire les documents qu'il produit, analyser ce qu'il analyse, diagnostiquer ce qu'il diagnostique...

Pour cela vous devez exécuter à la perfection toutes les tâches qu'il vous confie. S'il vous demande de produire un document, c'est que ce document-là intervient dans un plus gros document qu'il produit lui-même. S'il vous demande une analyse, c'est que cette analyse est nécessaire pour une plus grosse analyse qu'il réalise lui-même.

Plus vous serez efficace sur les tâches basiques qu'il vous confie, plus il vous confiera de tâches variées, et plus vous verrez des parties de ce qu'il fait.

b) Celles que vous ne voyez pas

Pour devenir la doublure de votre patron, vous devez l'approcher, et discuter avec lui, et échanger avec lui. C'est au cours de ces échanges que vous découvrirez **SON** travail, c'est-à-dire ce qu'il fait que personne ne sait qu'il fait parce que ce sont des dossiers confidentiels, sur lesquels ne travaillent que les managers.

Le secret professionnel est très important pour les entreprises. C'est pourquoi on va donner un bureau privé à toutes les personnes qui manipulent des informations sensibles.

Vous ne pourrez valablement devenir la doublure de votre patron que s'il partage avec vous les moins confidentiels des dossiers confidentiels. En vous partageant ces informations, vous savez quels domaines vous devez améliorer.

Si par exemple, votre patron ne vous demande que de produire des documents sous Excel, et que vous vous rendez compte que lui-même travaille sous Access, vous devez automatiquement chercher à maîtriser le logiciel Access.

Si la langue de travail usuelle est le français, mais que vous voyez votre patron produire des documents en anglais, vous devez dès lors améliorer votre capacité de rédaction en anglais.

c) Celles qu'il est censé avoir

Vous devez aller plus loin dans votre quête de la progression, et ne pas vous limiter à ce que vous voyez et ce que vous ne voyez pas.

Vous devez chercher la fiche de poste de votre patron, et regarder les tâches qu'il est censé effectuer, les compétences qu'il est censé avoir, et les missions qu'il est censé réaliser.

Même s'il ne vous en a jamais parlé, il exécute probablement les tâches mentionnées sur sa fiche de poste. C'est un bon indicateur de ce que vous devez chercher à améliorer, pour devenir une véritable doublure de votre patron.

Un de mes mentors me disait: "**le pouvoir ne se donne pas, il se prend**". Si vous voulez devenir la doublure de votre patron, et faire ce qu'il fait, participer aux réunions auxquelles il participe, et jouir des avantages auxquels il a droit, il va falloir vous battre pour les obtenir.

V/ Mettre la pression à son patron

Ce chapitre a un titre bizarre. D'habitude c'est le contraire qui se passe, c'est le patron qui met la pression à ses subordonnés, et ce sont les petits qui subissent la pression des grands. Permettez-moi de vous dire ceci: si les petits restent petits, c'est parce qu'ils sont ceux qui acceptent de subir la pression.

Si vous voulez progresser en entreprise, vous devez être celui qui met la pression. Vous devez mettre la pression à vos N-1 (vos assistants), mais vous devez mettre aussi la pression à vos N+1 (vos supérieurs hiérarchiques).

Pression = pouvoir

Celui qui met la pression a implicitement plus de pouvoir que celui qui subit la pression. Celui qui met

la pression a implicitement plus de responsabilités que celui qui subit la pression.

Le chef de projet a le droit et le "pouvoir" de mettre la pression aux autres membres de l'équipe projet, même si son poste est inférieur aux leurs, mais sa position de leader du projet lui confère ce pouvoir.

Si vous voulez être perçu comme quelqu'un de responsable, vous devez commencer à mettre la pression.

Si vous voulez devenir la doublure de votre patron, vous devez lui mettre la pression. Mais quelle pression appliquer, et comment?

La pression par votre réactivité

Vous devez être réactif, et rendre les dossiers qui vous sont confiés avant les délais. Vous ne devez pas accumuler les tâches à votre niveau mais la balle doit être constamment dans le camp de votre patron.

S'il vous demande 5 documents, vous ne devez pas attendre de finir les 5 avant de les lui rendre. Dès que

vous finissez le premier, vous devez le lui transmettre, et lui dire que vous le lui avez transmis. Il sentira ainsi immédiatement votre réactivité.

Rendez-lui le document le plus urgent en premier, et poursuivez avec les autres. Une fois que vous lui avez rendu tous ses documents, allez le voir pour avoir son retour. S'il vous demande de repasser parce qu'il ne les a pas encore lus, repassez 3 fois par heure dans son bureau, environ toutes les 20 minutes.

Travailler sur des dossiers plus importants

Le simple fait de passer dans son bureau lui mettra la pression, et pour se débarrasser de vous, il vous dira soit qu'il vous appellera quand il aura besoin de vous (1^{er} cas), soit il vous confiera d'autres tâches censées vous occuper pour un moment (2^e cas). BINGO !!!

Dans le 1^{er} cas, puisque c'est lui qui vous a demandé de ne rien faire, en attendant qu'il vous appelle, il ne pourra pas se plaindre si vous causez, ou si vous surfer. Puisque les patrons ne supportent pas de voir leurs employés ne rien faire, il vous confiera d'autres

tâches, certaines de ses tâches à lui, et vous pourrez devenir sa doublure sur ces tâches-là.

Dans le 2^e cas, il vous confiera des tâches un peu plus complexes pour vous occuper. C'est exactement ce qu'il vous faut: des tâches complexes qui vont développer vos aptitudes, et faire de vous une meilleure doublure pour lui.

Si vous vous en sortez avec la tâche complexe, il saura qu'il peut se décharger sur vous de certains de ses fardeaux, et vous deviendrez de plus en plus sa doublure.

La pression par vos demandes

Si tout ne se déroule pas comme prévu, et que malgré votre réactivité, on ne vous confie que des tâches simplistes, vous devez aller demander à votre patron des tâches plus complexes.

Vous devez aller le voir dans son bureau, après lui avoir rendu tous les documents en cours, et lui dire que *ce que vous faites actuellement est très passionnant, et*

que vous aimez le faire, mais que c'est devenu un peu trop simple, et trop facile pour vous.

Et que vous souhaitez travailler sur des choses un peu plus complexes. Et que vous serez heureux qu'il vous confie des documents pas trop confidentiels mais qui ont pris du retard dans leur réalisation, afin que vous y travailliez.

Normalement votre patron doit être heureux d'une telle proposition, et doit vous confier des choses. Si ça tarde à venir, n'hésitez pas à le relancer (pression = pouvoir).

Au cours de cette démarche vous serez certainement persécuté par 2 types d'individus.

N'écoutez pas les peureux et les paresseux

D'un cote vous aurez les **peureux**, qui vont tenter de vous effrayer, par des paroles du style:

"et si tu n'arrives pas à faire ce qu'il te demande, tu imagines la honte? Et si ça rentre dans tes objectifs et que tu es mal évalué à cause de ça, qu'est-ce que tu feras? Je te

conseille de rester prudent, reste dans ton coin, parole d'ancien..."

De l'autre cote, vous aurez les **paresseux** qui vont tout faire pour vous décourager, avec des paroles moqueuses ou amères du style:

"Avec tout le travail que tu abats pour ce salaire de misère, ça ne te suffit pas? On t'exploite déjà assez, tu ne vas pas être assez bête pour en demander encore? Pourquoi toi tu dois faire leur boulot pendant que eux se reposent et se prélassent? Fais comme moi, repose toi. Petit salaire, petit travail"

Ne les écoutez pas.

Pourquoi? Avez-vous déjà entendu un chef bien placé dans l'entreprise parler ainsi? Jamais! Ceux qui parlent ainsi ne progressent pas, et ceux qui progressent ne parlent pas ainsi.

Au contraire, cherchez à avoir plus de boulot, plus de responsabilités, faites plusieurs tâches de votre patron, devenez petit à petit sa doublure, et vous ne tarderez pas à progresser dans l'entreprise.

Si vous montrez et démontrez votre disponibilité à votre patron, il va arriver un jour où il aura besoin de vous sur un sujet sensible, et où il vous sollicitera d'urgence.

Quand cette opportunité se présentera, rappelez-vous de vous comporter comme un attaquant de pointe.

VI/ Attaquant de pointe

En football, il y a un joueur qu'on appelle attaquant de pointe. Il se trouve généralement dans le camps adverse, pas très loin du gardien. Il est surveillé de près par les défenseurs de l'équipe adverse.

Généralement il participe très peu au jeu collectif. Il défend très peu, et ne revient presque jamais dans son camp. Il n'est pas forcément très technique, touche très peu à la balle et personne ne s'en plaint, ni ses coéquipiers, ni son entraîneur.

Si personne ne s'en plaint, c'est parce que cet attaquant de pointe a une mission précise: marquer des buts. Tous les 10 autres joueurs doivent courir

après la balle, défendre, transpirer, et se débrouiller comme ils peuvent pour lui amener proprement la balle.

Tout ce qu'on attend de l'attaquant de pointe, c'est qu'il se débarrasse de son défenseur, et mette la balle hors de portée du gardien et qu'elle finisse sa course au fond des filets.

Tout ce qu'on attend de lui, c'est qu'il marque des buts, peu importe la manière. Que le but soit beau ou pas, de la tête ou des pieds, peu importe, pourvu qu'il soit accordé.

Etre efficace comme un attaquant de pointe

Il en est de même pour celui qui souhaite progresser en entreprise. Votre patron va vous offrir la possibilité d'être sa doublure. Ce qu'il attend de vous c'est **efficacité, justesse, précision, fiabilité.**

Il peut vous confier un document à réaliser suivant des instructions précises. Ce n'est pas le moment d'être créatif ou d'imaginer quelque chose de nouveau, faites vite et bien ce qu'on attend de vous.

Il peut vous confier un document à remettre à une personne en particulier et à personne d'autre, avant un certain délai. Accomplissez votre mission avec efficacité et précision.

Il peut vous demander de faire des calculs. Faites-les avec vigilance, sans vous tromper, et communiquez-lui le résultat exact.

Plus vous serez **fiable, efficace, rapide, précis** sur ces missions délicates qu'il vous confie, plus il vous fera confiance, et plus il vous confiera des tâches sensibles, et plus vous deviendrez sa doublure.

Représenter votre patron en réunion : la confirmation de votre statut de doublure

Si votre patron se rend compte que vous pouvez exécuter des missions simples sans bavure, viendra le jour où il vous demandera de le représenter en réunion. Lorsque ce jour viendra, vous saurez que vous êtes en bonne voie de devenir sa doublure.

Plus il vous demandera de le représenter en réunion, plus il affirmera publiquement que vous avez la carrure pour être sa doublure, et plus les gens vous respecteront, et plus vite la promotion viendra.

Plus vous le représenterez en réunion, plus vous aurez accès aux dossiers sensibles, et plus vite il vous confiera son intérim, signe palpable que vous pouvez être sa doublure.

Lorsque votre patron vous demandera de le représenter aux réunions, ou de faire un intérim, si vous voulez progresser, vous devez avoir une qualité spéciale: être un expert en compte-rendu.

VII/ Expert en Compte-Rendu

Si vous voulez devenir la doublure parfaite de votre patron, il faut que celui-ci vous fasse assez confiance et vous demande de le remplacer à plusieurs réunions.

Mais votre patron ne vous demandera de le remplacer en réunion que s'il sait qu'il obtiendra un compte rendu fidèle de ce qui se sera passé à la réunion. C'est pourquoi vous devez devenir un expert en rédaction de compte rendus.

Un bon perroquet

Au début, lorsque vous remplacerez votre patron, vous ne saurez pas trop que dire. Il s'agira plus pour vous de noter les points concernant votre patron et

votre service et venir ensuite prendre des instructions avec votre boss.

Mais votre patron ne pourra réagir efficacement que si votre compte rendu reflète parfaitement la situation.

Donc vous devez être attentif à noter tout, même ce qui ne vous semble pas important de prime abord parce que cela peut être déterminant.

C'est pourquoi je vous recommande d'avoir un bloc-notes tout prêt chaque fois que vous allez en réunion à la place de votre patron. Notez tout, même ce qui ne vous concerne pas directement.

Avec les idées fraîches

De retour de la réunion, pendant que vos idées sont encore fraîches, que les paroles sont encore dans votre mémoire, rédigez un compte rendu exhaustif avec tous les détails. Ne sélectionnez pas les informations, mettez tout, votre patron vous dira plus tard ce qu'il ne faut pas garder.

Une fois votre rapport envoyé vous devez rencontrer votre patron pour lui faire un compte rendu oral, et lui expliquer tout ce qui s'est passé qu'on ne peut pas écrire sur le papier: l'atmosphère, les regards, les attitudes, la tension dans la salle, etc.

Vous devez apprendre à raconter de façon passionnante tout ce qui s'est passé en réunion, sans rien exagérer. De sorte que votre patron soit capable d'en reparler comme s'il avait été présent à cette réunion.

Plus votre compte rendu sera fidèle, et plus les autres participants confirmeront vos propos, plus votre patron sera rassuré et vous laissera le représenter à d'autres réunions.

Le tout n'est pas de représenter votre patron, vous devez en profiter pour gagner en importance dans l'entreprise.

Gagner en importance en représentant son patron.

Vous devez dire à votre patron qu'à certains moments vous ne saviez pas trop que dire, et qu'il vous indique

prochainement face à telle ou telle situation, comment vous devez réagir et ce que vous devez dire.

Un bon brief

Avant d'aller en réunion le représenter, vous devez lui demander s'il connaît l'objet de la réunion, et qu'il vous briffe rapidement sur le sujet. Vous devez lui demander s'il souhaite que vous souligniez un point en particulier, ou s'il veut que vous insistiez sur un point en particulier. Notez tout ce qu'il dira.

Utiliser le NOUS inclusif

Une fois en réunion, soyez très attentif, et dès qu'on abordera le sujet sur lequel votre patron a demandé d'insister, vous devez prendre la parole et dire 'nous', par exemple "*ce point-là NOUS semble important et NOUS aimerions insister dessus*", ou "*NOUS souhaitons relever que...*"

Le fait de dire NOUS va vous différencier de tous les petits exécutants qui auraient dit "mon chef a souhaité insister sur ..."

En disant NOUS, cela démontre que vous maîtrisez aussi le sujet et que vous êtes entièrement sinon autant responsable que votre patron sur la question.

Cela démontre aux autres qu'ils peuvent aborder les questions urgentes et importantes avec vous sans attendre votre patron, et que vous le représentez valablement.

Plus vous prendrez la parole en disant NOUS, plus vous gagnerez en importance en réunion, et plus vos compte rendus seront pertinents, et plus vite votre patron vous laissera gérer tout seul cet aspect du travail.

Si vous souhaitez arracher progressivement des parts de pouvoir à votre chef, vous ne devez pas avoir peur de prendre certains engagements et certaines initiatives en réunion.

VIII/ Prendre des initiatives

Si votre patron vous confie la responsabilité de le représenter en réunion, vous êtes entièrement responsable des engagements que vous prendrez au cours de cette réunion. C'est pourquoi je vous recommande d'être prudent.

Si vous êtes sûr que l'engagement que vous prenez est du ressort de votre département ou de votre service, alors prenez-le sans hésiter.

Mais vous n'êtes pas sûr, ça ne coûte rien de le demander à votre chef. Soit vous l'appellez au téléphone, soit vous lui envoyez un message par SMS, et vous attendez son retour.

Si au bout de 15 min il ne réagit pas, dites que vous prenez le point et qu'on avance sur les autres points.

Si jusqu'au terme de la réunion, votre patron n'a toujours pas réagi, vous pouvez prendre sereinement l'engagement et vous y tenir. Au cours de votre compte rendu avec lui, vous pourrez lui dire que vous avez tenté d'avoir son point de vue sans succès.

Ne pas se laisser impressionner

Très souvent au cours des réunions, certaines personnes vont tenter de vous ridiculiser et montrer que votre patron aurait dû venir lui-même au lieu de vous y envoyer. Lorsque cette situation se présentera, restez serein.

lorsqu'on vous demandera "est ce que vous êtes sur que...", vous devez répondre "*oui, je suis sûr*", sans douter, sans hésiter, sans vous laisser impressionner.

Vous ne devez pas dire " non, en fait je ne suis pas sûr, c'est X qui a géré le dossier donc ce n'est pas ma faute, etc".

Vous devez rester serein sur votre position, à moins qu'on ne vous explique clairement pourquoi votre point de vue n'est pas juste.

Si après explication vous vous rendez compte que votre point de vue n'était pas le bon, vous devez revenir sur votre position mais avec la manière. Vous pouvez dire quelque chose dans le style: *"OK, expliqué ainsi, je comprends, je n'avais pas vu les choses sous cet angle. OK, donc je reviens sur ma position, on fera comme vous l'avez si brillamment suggéré"*.

Comblers les vides

Si vous représentez votre patron a une réunion et qu'il se trouve qu'il y a une tâche à réaliser mais que personne ne veut la faire, si c'est quelque chose dans vos compétences, n'hésitez pas à prendre l'initiative de vous proposer pour exécuter cette tâche.

De la sorte, même si à la prochaine réunion, votre patron est disponible, vous pourrez quand même y être convié, compte tenu de votre responsabilité nouvelle dans l'exécution de la tâche.

Faire des propositions

En réunion, n'hésitez pas à proposer les idées qui vous semblent constructives et judicieuses. Bien sûr en le faisant vous allez vous attirer les foudres de certaines personnes qui sont hostiles au changement et tiennent à ce qu'on respecte ce qui a été écrit.

Mais vos idées peuvent attirer l'attention d'autres personnes qui peuvent réclamer votre présence à certaines réunions, même si vous n'y avez pas droit par votre niveau.

Ces personnes qui apprécient les idées souvent décalées et innovantes peuvent être le canal pour vous vers un nouvel emploi. Soyez donc ouvert et montrez-vous impliqué dans le succès du projet.

Plus vous participerez aux réunions, plus les gens s'habitueront à vous voir à un certain niveau de décision, et plus vos chances d'obtenir une promotion s'élèveront. Pour cela vous-même, vous devez améliorer la façon de vous présenter.

IX/ Changer progressivement de terminologie

Chaque fois que vous remplacerez votre patron en réunion, vous devez alterner les 2 mots suivants: représenter, et remplacer.

Une fois vous pouvez dire "mon patron a eu un empêchement, il m'a demandé de le **représenter**", la fois suivante vous pouvez dire "mon patron a eu un empêchement, il m'a demandé de le **remplacer**".

Ce changement souple de terminologie peut passer sans que les gens n'y prennent attention, et il deviendra de plus en plus clair pour tout le monde que vous êtes la doublure parfaite de votre patron.

Occuper les postes vacants

S'il y a par exemple un poste vacant entre votre boss et vous ou si vous devez passer responsable de X, vous pouvez commencer à vous présenter comme le **"futur responsable de X s'il plaît à Dieu"**

Le "s'il plaît à Dieu" empêchera les mauvaises langues de raconter des méchancetés sur vous en disant que vous vous êtes autoproclamé, ce qui n'est pas entièrement faux.

Mon mentor me disait **"le pouvoir ne se donne pas, il se prend"**. Si vous voulez le poste, vous devez le prendre de façon plus ou moins subtile.

L'erreur à ne pas commettre en devenant la doublure parfaite de votre patron est de souhaiter prendre sa place à lui. Non!

Vous êtes ce que vous êtes grâce à lui d'une certaine façon, donc votre but ne doit pas être de l'éjecter, au contraire, vous devez tout faire pour qu'il obtienne une promotion.

X/ Faire progresser son patron

En devenant la doublure de votre patron, vous lui permettez d'être plus efficace sur d'autres domaines et de gérer avec plus d'efficacité des projets sensibles que lui ont confié ses supérieurs hiérarchiques.

Si vous fonctionnez avec votre patron en duo ou en tandem, si vous vous occupez avec efficacité de toutes les tâches qu'il vous confie, son rendement sera plus important, et cela peut résulter en une promotion pour lui.

Si vous suppléer tellement bien votre patron et qu'il obtient une promotion, il ne manquera pas de vous être reconnaissant, et pèsera de tout son poids pour que vous aussi soyez promu.

Une autre chose intéressante peut se passer. Votre patron est peut être sollicité en ce moment même par une autre entreprise qui souhaite le débaucher. J'ai vu plusieurs fois des personnes retarder leur démission parce qu'elles n'étaient pas sûres que leur entreprise actuelle ne soit pas trop affectée par leur départ.

Si vous devenez la doublure parfaite de votre patron, et que vous le remplacez tellement bien que l'entreprise ne souffrira pas trop de son départ, il peut envisager de démissionner ou d'accepter un départ volontaire.

Je le répète, en aucun cas je ne vous recommande de viser le poste de votre patron pendant qu'il y ait. Je vous recommande au contraire d'œuvrer avec ardeur afin qu'il ait une promotion, et que de ce fait son poste soit libre pour vous. Parce qu'en cas de promotion grâce à vous, il sera votre plus fervent défenseur et avocat.

Et si votre patron progresse et que vous progressiez avec lui, vos N-1 progresseront et tout le monde sera content.

Proposer un organigramme plus vaste.

Une chose est de vouloir faire progresser verticalement votre patron. Mais dans certains cas, cela peut être très compliqué, parce que cela supposerait que l'on chasse votre N+2. Si la progression verticale n'est pas possible vous pouvez envisager la promotion horizontale.

Peut-être qu'aujourd'hui votre entité est un tout petit service. Vous pouvez travailler à diversifier les fonctions et à grossir l'effectif au point que votre service devienne un département.

Ainsi, sans avoir à chasser le N+2, votre patron peut avoir une promotion, ainsi que les avantages qui vont avec. Et vous aussi vous obtiendrez une promotion, qui peut être juste un changement de titre, mais c'est mieux que rien.

En travaillant en tandem avec votre patron, et en devenant sa doublure parfaite, vous pouvez vous obtenir mutuellement des promotions.

Il est un moment dans la vie où ce que l'on connaît intellectuellement n'est pas suffisant pour nous faire progresser professionnellement. A cela il faut ajouter le relationnel, et développer un réseau professionnel dense.

XI/ Etablir des contacts professionnels

La progression professionnelle se fait généralement en 3 phases.

Dans la 1^{ère} phase,

C'est ce que vous connaissez intellectuellement qui vous fait avancer. Généralement le 1^{er} emploi est obtenu sur la base des connaissances intellectuelles, du diplôme, etc. Les premières promotions sont le fruit du travail intellectuel.

Puis arrive inévitablement le moment où la décision de faire progresser ne prendra pas en compte seulement le côté intellectuel, mais aussi le côté relationnel.

Dans la 2^e phase,

Tous les candidats sont bons intellectuellement et maîtrisent leur boulot. Mais c'est au manager de choisir celui avec qui il s'entend le mieux, celui qui vient souvent le voir, celui qui l'approche, celui qui a de l'estime pour lui, celui qui sait manager les hommes, celui qui est apprécié par tous.

A ce stade chaque manager va se battre pour ses bons petits. Pour avancer à cette étape, ce sont les personnes que tu connais qui vont faire la différence.

Enfin dans la 3^e phase,

Ce sont les personnes qui te connaissent qui vont faire la différence. Etre excellent dans son boulot peut ne pas payer immédiatement, mais paye toujours dans le long terme. Quelqu'un peut entendre que l'on recrute une personne de votre profil dans telle entreprise, et vous recommander chaleureusement. Ici vous ne faites plus rien, votre renommée vous ouvre les portes et vous attire des opportunités.

Si l'on devait faire une analogie avec quelqu'un qui par exemple voudrait rencontrer le président de la république:

- dans la phase 1, il dirait "*j'ai tel ou tel projet, je suis diplômé de telle école, je souhaiterais rencontrer le président*" → **ce que je sais.**

- dans la phase 2, il dirait "*je connais le président, on a diné hier ensemble, je veux le rencontrer*" → **ceux que je connais.**

- dans la phase 3, il dirait "*dites au président que je suis là*" → **ceux qui me connaissent.**

Dans les deux dernières phases de la croissance en entreprise, le relationnel est très important. Vous devez donc trouver le moyen d'agrandir votre réseau de contacts professionnels. Rester à votre petit poste vous pénalisera. C'est pourquoi vous devez devenir la doublure de votre patron, pour rencontrer et connaître des gens importants, qui, sait-on jamais, peuvent vous ouvrir les portes de la promotion professionnelle.

XII/ Progresser ou démissionner

Il y a encore énormément de choses à dire, mais j'ai choisi de terminer cet ouvrage ici, par un thème très peu abordé, celui de la démission.

Je n'en parlerai pas en profondeur ici, parce que j'ai écrit un ouvrage sur ce thème: « **la démission, pourquoi, quand, vers qui et pour quoi** ».

Cependant ici je tiens juste à souligner que certaines entreprises sont extrêmement fermées, et bien que vous soyez la doublure parfaite de votre patron, aucune possibilité de promotion ne peut se présenter pendant plusieurs années.

A ce moment-là il faut sérieusement envisager la démission comme voie de sortie et voie de promotion professionnelle.

Savoir se revendre

Si vous êtes devenu la doublure parfaite de votre patron, vous avez donc désormais la carrure et le profil et l'expérience nécessaire pour occuper un poste similaire dans une autre entreprise. Vous pouvez donc activer votre réseau relationnel (que vous avez développé – voir chapitre précédent) afin d'être informé des opportunités.

Si vous êtes devenus la doublure parfaite de votre patron et que vous avez un réseau relationnel très dense, votre prochain emploi ne se fera pas tarder.

Conclusion

Progresser en entreprise nécessite de comprendre plusieurs mécanismes. Et l'un d'un consiste à devenir la doublure de son patron.

Il ne s'agit pas de devenir une doublure pour chasser votre patron mais plutôt pour l'aider à obtenir une promotion professionnelle, qui résultera en une promotion pour vous également dans le court terme.

Devenir la doublure ne se fera pas de façon instantanée, c'est pourquoi vous devez y travailler et accepter d'avancer lentement mais sûrement vers votre objectif. C'est un processus d'amélioration continue que je vous encourage à suivre.

Le signe annonciateur du succès de vos efforts est le fait que votre patron vous demande de le représenter en réunion. C'est une opportunité incroyable à saisir.

Une fois parvenu au stade de doublure parfaite, si la promotion tarde à venir, la démission peut être envisagée.

Beaucoup de personnes ont suivi et appliqué les principes de cet ouvrage et ont progressé professionnellement.

J'espère que la lecture de cet ouvrage vous a motivé à continuer à vous battre et à vous améliorer, parce que, croyez-moi, tôt ou tard, être la doublure de votre patron finira par payer.

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 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 32 00 00 pour vos commandes

