
PASCAL WUILLAUME

CEO TOUT-TERRAIN

LES 4X4 PRINCIPES POUR RÉUSSIR DANS TOUS
LES SECTEURS PARTOUT DANS LE MONDE

Table des matières

Thème 1. MON EXPÉRIENCE PERSONNELLE ET HUMAINE	17
<hr/>	
1. L'expatriation	19
<hr/>	
Pourquoi choisir la bonne l'entreprise avant vos trente ans ?	19
Comment la performance fait la différence ?	20
Comment sortir de votre cocon ?	20
Que voulez-vous vraiment dans la vie ?	21
Comment pensez-vous que votre patron va réagir ?	21
Quelles sont les bonnes attitudes et aptitudes ?	22
Quid de la famille dans tout ça ?	23
Quel état d'esprit pour le grand départ ?	24
Comment concilier l'expatriation et la vie familiale ?	25
Qu'apporte une expatriation ?	25
Comment ne pas se faire oublier ?	26
Quels avantages et désavantages des fuseaux horaires ?	27
Comment gérer son patrimoine depuis l'étranger ?	28
Comment organiser son retour ?	29
2. Les études et la formation continue	31
<hr/>	
L'importance des études	31
Le choix des études supérieures	31
Mes premières conclusions	32
Le bon moment pour faire un MBA	35
L'executive MBA	35
La formation continue	37
La formation en entreprise	38
Le cadre à haut-potentiel	38

3. Se connaître soi-même et avancer avec les autres	41
<hr/>	
L'état d'esprit de développement	41
La connaissance et le respect de soi	43
Le jugement des autres	44
Les croyances transmises par nos parents	45
L'attitude par rapport à l'autorité	47
L'appel des rêves	47
L'importance d'un mentor	48
Les accidents de la vie	50
Mes séminaires en Allemagne	50
La projection	51
Les familles d'âmes	51
Mes priorités dans la vie	52
La gestion du stress	53
La vulnérabilité	54
La demande d'aide	54
La taille du CEO	55
4. Mes relations dans quatre univers	57
<hr/>	
L'univers de l'entreprise	57
L'univers du networking	62
L'univers de l'éducation	65
L'univers du partnership	67
<hr/>	
Thème 2. LA VIE DE L'ENTREPRISE	71
<hr/>	
1. L'alignement avec mes équipes	73
<hr/>	
Comment bien choisir ses nouveaux collaborateurs ?	73
Comment prendre sa place quand on arrive comme nouveau CEO dans une équipe de direction existante ?	74
Comment faire pour que chaque membre de l'équipe accepte l'autre ?	75
Comment s'assurer d'avoir une équipe bien diversifiée ?	77

Comment gérer le tempo d'un comité de direction ?	79
Comment incarner les valeurs de l'entreprise ?	80
Comment travailler avec des hommes et les femmes dans l'entreprise ?	81
Comment gérer une crise grave dans l'entreprise ?	83
Comment aider ses équipes à se surpasser ?	85
Comment travailler en déléguant ?	86
Comment comprendre les raisons sous-jacentes qui rendent la relation difficile ?	88
2. Les outils d'évaluation du leadership	91
<hr/>	
Les trois caractéristiques d'un bon leader	91
Les différences entre un leader et un manager	93
Les tests de personnalité	94
3. La vente	101
<hr/>	
Le profil commercial	101
Le client a toujours raison	103
L'action commerciale	103
L'influence culturelle sur le métier commercial	104
Le CEO est le commercial N°1 de son entreprise	104
La vente est la principale raison de la réussite d'une entreprise	105
Les différentes énergies du cycle de la vente en B2B	105
Le chasseur et l'éleveur	106
Le Management des équipes commerciales	108
Réseau commercial interne et externe	109
La bonne santé commence par un bon suivi de l'activité commerciale	110
Les commerciaux ne sont jugés que sur leurs résultats	111
L'importance de la langue	111
Le plan de commissionnement des commerciaux	112
Le sens de la fête	114
4. Ma relation avec les stakeholders externes	117
<hr/>	
Les actionnaires et le Conseil d'Administration	117

Les fournisseurs	124
Les clients	126
Les syndicats	129
Les banquiers	130
<hr/>	
Thème 3. LES DÉFIS DE L'ENTREPRISE	133
<hr/>	
1. La croissance interne	135
<hr/>	
La croissance est une chose naturelle	135
Le cycle de vie d'une entreprise	135
Les clés de réussite de la croissance interne	138
Les différents types de croissance interne	140
L'efficacité de la croissance interne	143
2. La croissance externe	147
<hr/>	
Quand croître dans un marché saturé à un coût	147
Quand le risque financier est trop élevé	147
Quand la durée de la croissance organique est trop longue	148
Quand la croissance externe a deux secrets	148
Quand il faut choisir entre croissance interne ou externe	150
Quand la valeur d'une entreprise est liée à sa croissance	150
Quand il faut savoir s'arrêter à temps	151
Quand la croissance trop rapide comprend des risques	152
3. L'entreprise en transition	155
<hr/>	
De la vision à la transition	155
Le changement doit être un état d'esprit dans votre société	155
La gestion du changement	156
Les étapes du changement	157
4. L'aspect humain dans toute transition	167
<hr/>	
L'implication des cadres et des employés dans le processus de changement	168
L'importance de la diffusion de l'esprit du changement dans l'entreprise	169
Le changement et le chaos	170

Le changement et la charge de travail	171
Le respect de ses employés	172
Les bienfaits d'une entreprise en transition pour votre carrière	173
<hr/>	
Thème 4. L'ENTREPRISE ET LES CHIFFRES	177
<hr/>	
1. Votre tableau de bord	179
<hr/>	
2. Le réseau commercial et sa rentabilité	185
<hr/>	
Comment mesurer la vraie rentabilité de votre réseau commercial ?	185
Quels indicateurs peuvent devenir de faux amis ?	187
3. Le calcul de rentabilité et l'importance du Cash	191
<hr/>	
Comment définir facilement votre prix public tout en assurant votre marge brute ?	191
Comment calculer votre marge brute dans une société industrielle ?	192
Pourquoi le cash est-il l'élément clé de toute entreprise ?	193
Pourquoi suivre le DSO est pratiquement plus important que de suivre la balance âgée ?	195
4. La qualité et la satisfaction client	197
<hr/>	
La qualité est une affaire du CEO !	197
NPS, c'est quoi et ça sert à quoi ?	198
En quoi la satisfaction client et l'image de votre entreprise vont-elles de pair ?	200



À propos de l'auteur

Pascal Guillaume, conseiller de dirigeants d'entreprises, agent structurant, conférencier international, est né et a grandi à Gand, au nord de la Belgique, dans une famille francophone. Il est diplômé d'une master en sciences économiques appliquées de l'Université d'Anvers et MBA de la Stern School of Business de New York University.

Plus jeune, il rêvait d'être un citoyen du monde. Ce rêve est devenu réalité lorsqu'il a rejoint une grande multinationale française en informatique.

Il a d'abord commencé en France, puis a rapidement été promu pour une opportunité à New-York. En 1990, toujours au sein de la même société, il est monté au poste de Managing Director de Bull Far East basé à Singapour. C'est en 1995, après 13 ans à l'étranger, qu'il est finalement revenu en Belgique.

Cette expérience internationale lui a apportée trois enseignements qui sont restés ancrés dans sa dynamique :

1. Être un pionnier dans l'utilisation des technologies numériques permet d'être plus efficace dans son travail.
2. Apprendre à travailler dans un monde en évolution rapide est primordial.
3. Prendre en compte les spécificités culturelles au sein des entreprises internationales est essentiel pour une collaboration constructive.

Ses 25 années d'expérience en tant que CEO pour différents groupes internationaux, familiaux et cotés en bourse, lui ont permis de diagnostiquer rapidement les problèmes essentiels à résoudre afin de les rendre pérennes.

Dans toutes les entreprises qu'il a eu la chance de diriger, il a toujours été primordial pour lui de dynamiser les équipes, de les aider à regarder vers l'avenir et de combiner les ressources de différents départements afin de créer des synergies stimulant le travail sur des projets communs.

Depuis 2006, il est professeur dans le programme MBA de la Solvay Brussels School of Economics and Management au Vietnam. Il y donne cours sur « Managing the Future ».

Devenu consultant depuis 2020, il accompagne les dirigeants à traverser les grandes phases de la transformation de leur entreprise : croissance accélérée, internationalisation, transmission et intégration après fusion.