

Guillaume Sarkozy

L'art d'être grand frère

Tout petit, déjà, Nicolas lui faisait de l'ombre. Alors, pour se faire un prénom, le candidat à la direction du Medef doit oublier son complexe d'outsider.

“**A**voir des frères et des sœurs, c'est formidable, assurément. C'est parfois aussi un problème. Pour trouver sa place, s'affirmer, exister, il faut batailler, se singulariser, jouer la différence. Et quand c'est son petit frère qui prend tout l'espace, rêve de grandeur, se voit président de la République dès l'âge de 14 ans, la vie devient compliquée, c'est sûr. Chez les Sarkozy, l'aîné Guillaume est un éternel second. Et il en souffre.

Si Nicolas a d'emblée opté pour la politique, Guillaume n'a pas eu d'autre choix que l'entreprise, petite, provinciale, et dans un secteur, le textile, où ne survivent que les meilleurs. Il y a plutôt réussi, même si chaque jour de ses vingt-six ans de « boîte » fut et demeure un combat. Il y a gagné ses galons de chef d'entreprise, mais pâtit encore d'un manque de reconnaissance. Le voici donc qui brigue la direction du Medef. Avec une stratégie désarmante : se cacher derrière un grand frère d'adoption, Francis Mer, précisément le ministre de l'Economie qui dut céder Bercy à Nicolas Sarkozy ! Difficile pour un coach d'intervenir dans une histoire si freudienne.

La mission est toute tracée : casser ce réflexe d'outsider qui bride l'affirmation et le succès de ce Sarkozy-là. Première urgence, acquérir un style personnel. S'il ne peut rien changer à la voix, au regard ou aux traits du visage, il doit impérativement cultiver sa différence. D'abord, jouer de sa bonhomie – c'est même son atout majeur face à un frère vif et sou-



1 L'œil est vif, le sourire un peu moqueur. Même s'il donne l'impression d'attendre sagement, Guillaume sait que son heure est venue pour imposer son prénom. Attention à ne pas brûler les étapes.

2 Col de chemise ouvert et cravate sans tenue témoignent de son côté bon vivant. Il gagnerait à laisser tomber le style patron de PME pour améliorer son aisance relationnelle.

3 Sa posture et la position de ses mains montrent une certaine retenue. Heureusement, sa « rondeur » augmente son capital sympathie. De quoi donner de vrais atouts à ce négociateur hors pair.

vent cassant. Il doit mieux tirer parti de sa taille, qui dégage une force singulière et lui donne une belle ampleur.

Deuxième piste, travailler l'empathie, là encore à mille lieues du style frondeur de Nicolas. Guillaume a un atout à faire valoir : homme de terrain, il parle un langage simple, accessible, crédible. Il lui reste à trouver des attitudes corporelles et un style vestimentaire qui le mettent plus à l'aise dans sa relation avec l'autre. Pour se décontracter, Guillaume Sarkozy doit se rappeler l'« axiome Poulidor » : les Français ont toujours préféré les seconds.

Enfin, cet homme souffre d'un manque

de notoriété : qui sait vraiment qu'il fut, en 1998, l'un des seuls patrons à convaincre l'ensemble des syndicats de signer un accord de branche sur les trente-cinq heures ? Il est un négociateur aussi habile que méconnu. Un plan de communication pourrait mettre à profit cette qualité rare : ils sont bien peu nombreux, les politiques ou les syndicalistes qui savent faire bouger les lignes. La négociation doit devenir la signature de Guillaume Sarkozy, sa marque de fabrique. ”

Consultation de Pascal Vancutsem
Fondateur de Coaching & Performance