

Kessler, place à l'esquive

Conseil de notre coach au PDG de la Scor : sans rien perdre de son brio, l'ex-flibustier du Medef doit mettre un brin de sagesse dans sa fougue.

“ C'est le client qui fait pâlir d'envie tous les coachs ! Denis Kessler, l'intellectuel entrepreneur, mi-Tocqueville, mi-Schumpeter, le cogneur le plus musclé et le plus diplômé de la scène française... Qui ne rêverait d'épingler cette tête d'affiche sur son carnet de rendez-vous, et de pousser cet aventurier vers de nouveaux sommets ? On l'avait presque oublié : depuis deux ans, « DK » s'était imposé une absence totale dans les médias. On imagine que ce fut un sacré sacrifice, mais, passant de la vice-présidence du Medef à la présidence de la Scor, il se devait de tenir sa langue tant que cette société mondiale de réassurance n'avait pas été sauvée du naufrage. Surtout que ses ennemis, nombreux, guettaient sur le quai le moindre faux pas du capitaine... Deux ans plus tard, le navire a plus fière allure. Et c'est le nouveau dilemme de Denis Kessler : peut-il se permettre de revenir agiter des idées sur la scène médiatique, fût-ce à coups d'épée ?

Pour réussir son come-back, Denis Kessler doit garder le style si singulier qui fit sa renommée : sa jubilation à s'exprimer. Mais il doit désormais aussi montrer qu'il n'est plus tout à fait le même, et s'afficher comme un homme transformé, éprouvé, enrichi par son immersion totale dans le corps social d'une entreprise. Il n'est plus ce flibustier qui tirait à vue sur ses adversaires, mais un combattant à la peau tannée qui a partagé le dur quotidien de ses équipiers, et traversé toutes les tempêtes à leurs côtés. Il ne théorise plus le risque, il l'incarne ! Ce vécu doit alimenter une nouvelle sagesse, une profondeur qui



PASCAL SITTLER/REA

met l'adversaire à distance tout en suscitant l'empathie du public.

Cet « homme nouveau » doit donc laisser tomber l'art du contact tranchant pour s'adonner plutôt à celui de l'esquive. L'avantage de cette stratégie, c'est qu'elle permet d'utiliser l'énergie des autres et de ne pas s'exposer systématiquement. Un peu comme on conseillera à un joueur de tennis prompt à monter au filet de s'essayer au jeu de fond de court, de tenir l'échange. DK aurait sur ce point quelques conseils utiles à prendre de son vieux complice « DSK », si habile à n'apparaître que lorsque la lumière le sert.

Dans le cadre d'un « travail de progression comportementale », il faudrait aussi bannir ces expressions blessantes et sans appel qui tombent comme des couperets, ces « incontestablement », ces « pas du tout », ces « tant pis pour eux »,

ces « on le sait » comminatoires, terribles tics de langage dont notre polémiste en chef a usé et abusé.

Ce passionné d'anthropologie sociale évoque souvent la dimension psychique de l'entreprise et déplore que la psychanalyse ne se soit pas assez intéressée à l'homme au travail. Il a raison. Voilà un autre argument pour le pousser à sortir plus souvent du chemin des grands concepts, et à s'engager sur des territoires plus chaleureux, plus humains, plus charnus, là même où vivent les hommes et les femmes qui font tourner les entreprises et le monde. S'il parvient à allier la puissance du Kessler d'hier et la sagesse du Kessler d'aujourd'hui, alors... tout lui est permis ! ”

Consultation de Pascal Vancutsem
Fondateur de Coaching & Performance

1 Le geste haut pour accompagner un verbe tranchant. Une telle posture était parfaite du temps des polémiques du Medef. L'homme de terrain qu'est devenu Denis Kessler doit montrer désormais qu'il en a la sagesse.

2 Cet air de mépris qui désarçonne l'adversaire n'est plus de mise. Le Kessler nouveau a tout intérêt à apprendre la douceur, et à bannir de son lexique personnel ces expressions sans appel qui tombaient comme des couperets.

3 Sa carrure hors normes, à la Orson Welles, peut aussi être un atout, en incarnant dorénavant la rondeur plutôt que l'excès.