



GÉRALD DE WOOT A CRÉÉ MADABEL: QUAND LE MANAGEMENT SE TRANSFORME EN LEADERSHIP HUMANISTE

Gérald de Woot a été formé à Solvay et est riche d'une expérience de 35 ans dans le monde managérial de grandes entreprises. Formateur certifié de la John Maxwell Team, consultant DISC, conférencier, il a créé MadaBel en 2020 avec une vision d'un management nécessairement adapté à notre monde actuel: un leadership humaniste et serviteur. Bon nombre d'entreprises lui ont fait confiance: Brussels Airport, Godiva, les cliniques St-Pierre, Luminus, Securex, entre autres.



Car effectivement, aujourd'hui, le monde du travail a beaucoup changé, très probablement grâce ou à cause du Covid et du télétravail. Les chefs d'entreprises se retrouvent désormais confrontés à une nouvelle problématique: fidéliser des employés qui ont une autre vision du travail, de leur carrière, de leur vie. «*Beaucoup se posent des questions: est-ce que je suis encore motivé pour travailler? pour cet employeur, pour cette entreprise? Est-ce que je peux m'y épanouir? Si la réponse est non, ils s'en vont. La fidélisation est un vrai souci actuel et c'est ce que je veux aider à faire: diminuer ce turn over de personnel et réduire les coûts d'engagements. C'est du gagnant/gagnant*», explique Gérald de Woot.

Le tout est de savoir si on est un bon gestionnaire, ou un bon leader, de vérifier si ce leadership est efficace et si on peut l'améliorer. C'est la volonté de Gérald de Woot, qui propose différents outils, formations ou accompagnements en ce sens: «*Aujourd'hui beaucoup de chefs d'entreprises sont intéressés d'avoir du personnel engagé, motivé, qui a envie de se donner à fond. Je m'inspire des études menées par Gallup, groupe américain qui, tous les deux ans, effectue des enquêtes auprès des entreprises pour connaître le taux d'implication du personnel. En Belgique, ce taux est de 11%. Nous sommes donc à moins de la moitié de la moyenne européenne qui est de 25%. J'interviens quand le patron veut corriger cela, en améliorant la culture et les valeurs de l'entreprise, mais aussi l'attitude managériale*».

CLEAR, ou la puissance de la communication

Il est bien loin – et tant mieux - le temps où les patrons prônaient le management négatif. Aujourd'hui, si on veut fidéliser son équipe, grandir avec elle, il faut fonctionner autrement. Ce qui différencie Gérald de Woot de la concurrence, c'est notamment parce qu'il s'appuie sur la méthode CLEAR:

C pour communication: comment je communique avec les autres et inversement.

L pour leadership: comment je fonctionne au quotidien en tant que leader en amenant une adhésion au sein de mon entreprise / mes équipes.

E pour éducation: est-ce que je me forme et que je forme les membres de mon entreprise pour y arriver là où je veux?

A pour attitude: quelles sont les attitudes idéales à adopter pour créer ce lien avec mon personnel, pour les inspirer, montrer l'exemple.

R pour relation: comment est-ce que je crée les relations avec les autres. Pas en tant que «*co-pain*», mais une relation qui montre que j'ai de l'intérêt pour les membres de mon équipe, et que je peux me montrer compréhensif – mais pas permissif – dans des cas particuliers.

Du management niveau 4

Si Gérald de Woot a lancé MadaBel, c'est aussi parce qu'il n'a que (trop) bien connu les anciennes (et périmées) formes de management: «*Le niveau 1, c'est: je suis le chef, je donne des ordres et tu obéis. J'ai envie d'amener ceux qui le veulent à un autre niveau: je sais que tu es dans mon équipe, je*

sais que tu as une vie et que ce boulot va impacter ta vie; je crée une relation avec toi qui est dans mon équipe, et en dehors de te donner des ordres, je contribue à améliorer le processus tout en te donnant le crédit du résultat, car c'est toi qui as fait le gros du travail. Le niveau 4, c'est: je développe d'autres leaders autour de moi, si je vois quelqu'un qui a du potentiel, je lui en donne».

Que l'on ne s'y trompe pas, nous sommes très loin du monde bisounours: «*Nous sommes des indicateurs, avec des règles fermes et strictes, dans un cadre qui stimule l'adhésion du personnel. Nous accompagnons nos clients au travers de formations, d'un mix entre le coaching et le mentorat, car cela fait 35 ans que je suis dans le monde professionnel, et je crois être en mesure de pouvoir partager mon savoir, mon expérience sous forme de ce mentorat. Lorsqu'un client arrive avec ses questions, sa problématique, mon équipe et moi dialoguons avec lui pour trouver la solution la plus adaptée à l'entreprise, à son secteur d'activité*».

<https://www.madabel.com>
<https://www.madabel.com/testez-votre-niveau-de-leadership/>

Rue Saint-Jean, 29,
1435 Mont-Saint-Guibert
+ 32 496 73 41 81
+ 33 6 44 51 42 41