



Par Olivier Wajnsztok,
Directeur Associé, AgileBuyer,
olivier.wa@agilebuyer.com

Quel est votre style de pouvoir ?

Le mot « pouvoir » peut être défini de plusieurs façons différentes. Il est employé dans de nombreux sens qui sont parfois proches des concepts d'influence ou d'autorité.

Le pouvoir peut être considéré comme un rapport de force, dont l'un retire davantage que l'autre, mais où, également, l'un n'est jamais totalement démuné face à l'autre.

Au long du cycle de vie de l'entreprise, les modes d'exercice du pouvoir évoluent, plusieurs modes d'exercice du pouvoir peuvent se combiner en fonction de la personnalité des dirigeants.

Osez vous confronter à ce test !

1] Quel Super-Héros doté de super pouvoir êtes-vous ?

- A. Hulk. Tel Bruce Banner, la moindre contrariété est susceptible de vous transformer en colosse vert dopé aux rayons « Gamma ».
- B. Iron Man. A l'instar de Tony Stark alias Iron Man, vous êtes un incorrigible charmeur qui ne cesse de vanter les mérites de son incroyable création.
- C. Superman. Doté d'une puissance extraordinaire. Il ne l'utilise jamais pour se mettre en avant ou pour en retirer une gloire personnelle. Il représente l'image du Super-Héros gentil et parfait.

2] Comment êtes-vous perçu par vos fournisseurs ?

- A. Accessible par nature, toujours joignable. Votre Smartphone est votre meilleur ami et vous répondez à toutes ses sollicitations.
- B. « People de la fonction achat ». Véritable « brangéline » des achats, tout le monde vous connaît. Vous êtes de toutes les réunions stratégiques, mais sait-on réellement ce que vous faites ?
- C. Dominateur. Vous aimez prendre le dessus sur vos interlocuteurs.

3] Quel est votre principal trait de caractère ?

- A. Charmeur. Vous n'hésitez à jouer de vos atouts pour faire adopter votre point de vue.
- B. Forte personnalité. Vous avez vos idées et les défendez ardemment.
- C. Attachant. Nul besoin d'élever la voix pour vous faire entendre, vous suscitez naturellement de la bienveillance auprès des personnes que vous rencontrez.

4] Quel est votre principal défaut ?

- A. Têtu. « J'ai toujours raison ». Quand vous négociez, impossible de discuter avec vous. Et bon courage à celui qui souhaite vous faire changer d'avis.
- B. Intrusif. Votre intérêt démesuré pour les autres vous amène trop souvent à dépasser la limite des relations professionnelles.
- C. Dispersé. Personnalité volatile, un rien vous fait perdre votre concentration.

5] Pour vous, le pouvoir est synonyme de ... ?

- A. Capacité à convaincre. Réunir le maximum derrière les projets que vous soutenez.
- B. De contrôle. Comme disait Alain essayiste et philosophe français : « Tout pouvoir sans contrôle rend fou ».
- C. Avoir de la légitimité. Avoir le droit de prendre les décisions qui s'imposent sans avoir à perpétuellement se justifier.

6] Lors d'une négociation avec un fournisseur, quelle attitude adoptez-vous ?



- A. Curieux. Très insistant sur les détails, vous cherchez à tout comprendre.
- B. Ferme. Poigné de main ferme et regard fixe dans les yeux, l'ambiance n'est pas à la rigolade.
- C. Cela dépend qui est en face de vous. Véritable caméléon des achats, vous changez de visage en fonction de votre interlocuteur.

7] Comment jugez-vous l'importance de votre réseau?

- A. Très important.
- B. Important.
- C. Assez important.

8] Quel message souhaitez-vous véhiculer à votre équipe ?

- A. Il faut respecter les règles. Si elles sont là c'est bien qu'elles doivent servir à quelque chose.
- B. Il faut toujours savoir vendre ses idées. Pour être un bon acheteur il faut avant tout bien savoir vendre.
- C. Il faut toujours être proche de ses équipes. La proximité y'a que cela de vrai.

9] La qualité que doit avoir un acheteur :

- A. Bon négociateur. Il n'hésite pas à relever chaque détail, lapsus ou erreur de son interlocuteur pour le mettre face à ses contradictions et ainsi atteindre son but.
- B. Sociable. Capable de créer rapidement des relations en interne et en externe pour donner de la visibilité à sa fonction et son service.
- C. Tenace. Un vrai pitbull qui ne lâche pas tant qu'il n'a pas obtenu ce qu'il souhaite.

10] Lors d'une négociation, quel rôle jouez-vous ?

- A. Vous parlez énormément.
- B. Vous posez pleins de questions.
- C. Vous écoutez avant tout.

11] Selon vous, quel est la meilleure méthode pour arriver à ses fins ?

- A. Vous faites le bon copain. Il est plus facile d'accorder quelque chose à un ami.
- B. Vous vous imposez dès le début. Un bon départ c'est primordial.
- C. Vous embrouillez votre interlocuteur. Vous manipuler les fausses informations et le mensonge à la perfection.

12] Pourquoi avez-vous choisi le métier d'acheteur ?

- A. Le relationnel. Vous aimez entretenir et créer de nouvelles relations avec vos fournisseurs.
- B. Métier stratégique. C'est le meilleur moyen pour vous d'atteindre les sommets.
- C. Rencontrez du monde interne ou externe. Vous êtes friand de nouveaux contacts.

13] Lors d'un conflit...

- A. Vous imposez vos décisions.
- B. Vous jouez de votre charme pour éviter le clash.
- C. Vous trouvez des solutions pour désamorcer le conflit.

14] Pour vous, une bonne journée, c'est... ?

- A. Arriver à vos fins. Le win-win pour vous signifie je gagne deux fois et l'autre zéro.
- B. Etre admiré par vos équipes. Penser à ramener à mon équipe une photo de moi sur la plage lors de mon voyage aux Caraïbes.



mistydavphoto / Shutterstock.com

- C. Vous faire connaître. Une bonne journée, c'est au moins 10 cartes de visites distribuées.

15] Qu'est-ce qui vous fait le plus plaisir dans l'exercice du pouvoir ?

- A. Depuis que vous avez du pouvoir vos collaborateurs sont beaucoup plus attentifs et réceptifs à vos idées.
- B. La possibilité d'inviter vos collaborateurs au restaurant ou en séminaire à Marrakech.
- C. L'image de monarque absolu que cela vous donne.

16] Quelle est la meilleure décision de manager que vous ayez vue ?

- A. La décision de larguer deux bombes nucléaires sur Hiroshima et Nagasaki.
- B. Soutenir et faire voter le plan de sauvetage de la Grèce.
- C. Décider de retirer les troupes américaines d'Irak et d'Afghanistan.

Parmi les personnalités ci-dessous, quel est selon vous le meilleur manager ?

- A. Larry Page (cofondateur de Google).
- B. Vladimir Poutine.
- C. Barack Obama.

[résultats page 76]

Résultats du test p54

QUESTION	A	B	C
1	●	▲	*
2	▲	*	●
3	▲	●	*
4	●	▲	*
5	*	●	▲
6	▲	●	*
7	*	●	▲
8	●	▲	*
9	▲	*	●
10	▲	*	●
11	*	●	▲
12	▲	●	*
13	●	▲	*
14	●	*	▲
15	▲	*	●
16	●	*	▲
17	*	●	▲

Majorité de ● : Le style de pouvoir « autoritaire / dominateur »

Le manager est de nature charismatique.

Il s'impose par son influence dans les hautes sphères de la direction.

Il est souvent suivi et soutenu par son N+1 ou par les membres du comité exécutif. Reconnu par son expérience et sa position au sein de l'entreprise, il est craint par ses collaborateurs.

Son côté « autoritaire », lui permet d'imposer ses décisions et arriver à ses fins.

Cependant, ses équipes sont attachées à lui car il arrive à créer une cohésion.

Majorité de ▲ : Le style de pouvoir « Charmeur / vendeur »

Le manager séduit son entourage par son dynamisme, par sa prestance, et son empathie.

Il prend les choses à cœur et n'arrive pas à faire la différence entre la vie personnelle et professionnelle. Son pouvoir peut être sans limite car il est admiré par ses équipes.

La proximité qu'il entretient avec son équipe, permet de créer un climat de confiance.

Ses acheteurs se plieront en quatre pour satisfaire ses moindres désires.

Majorité de * : Le style de pouvoir « Réseaux et/ou bon copain »

Le manager influe sur son équipe par le pouvoir

de son réseau ou vous favorisez le travail d'équipe, l'autonomie dans le but de susciter la créativité de vos collaborateurs. Vous trouvez plus gratifiant renforcer la cohésion de votre équipe sans forcément instaurer un rapport de force ou conflictuel. Il est également attaché à son réseau et il le considère comme une des sources de son pouvoir. C'est en grande partie cela qui le différencie et le valorise vis-à-vis des membres de son équipe.