

Rencontre avec un leader

Interview de Greg Provenzano d'ACN par Annie Roberts

Nom : Greg Provenzano

Titre : Président et Cofondateur d'ACN, la plus grande société mondiale de vente directe de services de télécommunications.

Fondée en 1993, ACN est devenue l'une des sociétés à la croissance la plus rapide au monde en offrant aux clients des services de pointe, tels que la téléphonie numérique et les visiophones, ainsi qu'une meilleure alternative pour des services quotidiens, tels que la téléphonie fixe et mobile. ACN offre également aux individus du monde entier une opportunité d'affaire très intéressante.

Résumé des rôles et responsabilités

Sous la direction et le leadership de Greg Provenzano et des trois autres Cofondateurs d'ACN, Robert Stevanovski, Mike Cupisz et Tony Cupisz, ACN s'est développée depuis sa fondation il y a 17 ans dans 20 pays sur trois continents.

Greg est activement impliqué dans la gestion quotidienne des affaires de la société qui, d'après lui, a été fondée par nécessité car aucune autre société n'avait encore adopté ce modèle d'entreprise. « Nous étions à la recherche d'un système compatible avec notre vie de famille, tout comme tous ceux qui rejoignent ACN aujourd'hui. » Sa tâche principale est de motiver et de former au leadership des centaines de milliers de Représentants ACN.

Les quatre Cofondateurs travaillent en étroite coopération. Greg ajoute : « Il n'y a jamais eu de compétition entre nous. Qu'importe qui a le plus grand bureau ou le meilleur titre. Nous ne sommes pas seulement partenaires en affaires, nous sommes aussi meilleurs amis et cette relation nous mènera beaucoup plus loin que si nous étions poussés par notre égo. »

Les leçons essentielles tirées de votre parcours

J'ai remarqué que le CV d'une personne et ses performances correspondaient rarement. Tout comme l'on ne peut juger un livre par sa couverture, on ne peut juger un individu par un simple bout de papier, même s'il s'agit d'un bout de papier très impressionnant. Les gens vous

surprendront souvent, c'est la raison pour laquelle j'aime tant travailler avec les gens. Pour moi, une bonne recommandation compte beaucoup plus qu'un simple bout de papier.

Peu de gens vont au bout des choses, la plupart abandonnent avant l'heure. Il est certain qu'il faut motiver ses troupes ; les rassurer qu'ils sont les meilleurs pour votre organisation, mais aussi garder à l'esprit qu'il est toujours possible qu'ils baissent les bras trop vite. La réussite arrive rarement par hasard ; elle ne vient pas facilement et elle ne vient pas du jour au lendemain. La différence entre une personne moyenne et une personne hors du commun est la suivante : les personnes hors du commun savent que la réussite demande du travail et de l'engagement et elles n'ont pas peur de se lancer tête baissée. Certaines personnes que nous rencontrons nous regardent et regardent ACN et elles nous disent que nous avons de la chance. Mais ce n'est pas une question de chance ; nous avons travaillé dur et nous avons surtout tenu notre engagement.

Quel est, selon vous, le plus grand défi de la vente directe ?

Le plus grand défi de la vente directe a toujours été de bousculer les idées reçues sur ce secteur, ainsi que les idées fausses qui ont été associées à notre secteur. De nombreuses personnes s'impliquent dans des affaires pas très nettes et tentent de vendre des produits et services. Nous avons mis la barre plus haut et relevé le niveau de tout le secteur en conseillant aux gens d'éviter toute affaire pas très nette.

Dans la vente directe, la réputation est essentielle, et chez ACN, nous pensons que nous ne sommes rien sans notre réputation. Nous avons travaillé dur pour établir notre réputation d'excellence et nous travaillons encore plus dur pour la conserver. C'est une question d'intégrité. Nous croyons que si nous faisons nous-mêmes preuve d'intégrité et que nous menons nos activités avec intégrité, notre réputation suivra et pour nous, cela signifie montrer du respect. C'est dès l'école primaire que l'on nous a appris à traiter les autres de la même façon que l'on voudrait être traité soi-même. Nous traitons nos Représentants avec dignité et respect, donc, en fin de compte, ils ont le sentiment d'avoir saisi une opportunité équitable. Tout le monde n'atteindra pas le sommet, mais tous nos Représentants ont le sentiment qu'on leur a offert cette chance. Et nous allons encore plus loin en déclinant ce principe au niveau de nos meilleurs leaders. Chez ACN, l'intégrité commence en haut de l'échelle, mais elle ne s'arrête certainement pas là.

Si vous pouviez recommencer, feriez-vous différemment?

Avec le recul, il est facile de regarder en arrière et de dire qu'on ferait les choses différemment. En sachant ce que je sais aujourd'hui, bien sûr j'aurais fait les choses un peu différemment, mais en aucun cas je ne regrette mes erreurs. Si je suis ce que je suis et si ACN est ce que nous sommes aujourd'hui, c'est en raison de nos erreurs. Les meilleures leçons sont souvent tirées des plus grosses erreurs. Il est impossible de réussir sans en commettre le long du parcours. Et c'est justement ces erreurs qui nous font apprécier le succès à sa juste valeur.

Quelles sont les qualités d'un bon leader ?

Ce qui caractérise un bon leader, c'est qu'il sait faire passer la réussite des autres avant la sienne. Vous ne connaissez réellement la réussite que lorsque vous pouvez aussi la faire connaître à vos proches. Il est également crucial de montrer l'exemple tous les jours ; ne demandez jamais aux autres de faire ce que vous ne feriez pas ou n'avez pas fait.

Enthousiasme et attitude positive ou expérience et compétences avérées ?

Cela dépend de ma position. Si j'embauche un cadre, l'expérience et des compétences avérées seront capitales. Mais si cette personne ne sait pas travailler avec les gens, elle ne réussira pas et l'organisation non plus. Il est donc tout aussi important que cette expérience soit assortie d'enthousiasme et d'une attitude positive. Quant à nos Représentants indépendants, l'enthousiasme et une attitude positive sont essentiels et, associés à de solides principes déontologiques, ils formeront une combinaison gagnante. Avec le temps et une formation adéquate, tout le monde peut acquérir des compétences, mais l'attitude et la déontologie, cela ne s'apprend pas.

Quels sont vos critères d'embauche pour un poste à responsabilité ?

Chez ACN, nous sommes depuis longtemps connus pour être une société à forte personnalité. Donc même si l'expérience et les compétences comptent bien sûr beaucoup, il est tout aussi important de trouver une personne à forte personnalité, quelqu'un qui soit à l'image d'ACN. Nous recherchons des personnes auxquelles nous pouvons faire confiance, qui ont une attitude positive, savent travailler avec les gens et qui ont de solides principes déontologiques. Ce n'est pas le nombre d'heures travaillées qui compte, mais c'est d'être efficace pendant le temps de présence.

Le meilleur conseil que vous ayez reçu.

N'écoutez pas les personnes qui ne sont pas là où vous voudriez être sur le plan financier et personnel. De la même façon que vous ne demanderiez pas conseil sur le mariage à un célibataire ou de conseil pour élever vos enfants à quelqu'un qui n'en a pas, il n'est pas avisé de demander conseil en affaires à quelqu'un qui ne réussit pas en affaires. Suivez les conseils de ceux qui savent de quoi ils parlent.

Le moment dont vous êtes le plus fier professionnellement

J'ai vécu de nombreux moments dont je suis fier, mais ceux qui m'ont le plus marqué sont lorsque des personnes que je ne connaissais pas personnellement sont venues me voir pour me dire à quel point elles étaient reconnaissantes de l'opportunité ACN et comment elle a changé leur vie. Ce sont des moments très particuliers, qui font que l'aventure en vaut la peine.

Ce que j'aurai bien voulu savoir avant de commencer

Je suis reconnaissant de toutes mes expériences, les bonnes comme les mauvaises. Elles nous ont permis de devenir ce que nous sommes aujourd'hui. Mais j'aurai bien aimé savoir à quel point cela serait passionnant et gratifiant. Quand je regarde en arrière, je suis envahi par un sentiment d'accomplissement et de gratitude, et j'ai confiance au parcours que nous avons pris pour bâtir ACN. Ce sont ces mêmes sentiments qui continuent à faire avancer aujourd'hui notre société. Cela nous aurait été bien profitable d'avoir une telle confiance et une telle assurance à nos débuts.

Un leader que vous admirez

J'admire les qualités de certains leaders plus qu'une personne en particulier. Les personnes qui m'inspirent sont celles qui ont commencé avec rien et qui ont réussi à accomplir quelque chose de grand dans leur vie. Ce n'est pas vraiment une question de célébrité ou de réussite en affaires. J'admire plutôt la mère célibataire qui a rejoint ACN pour subvenir aux besoins de sa famille. Elle était déterminée et a défié les lois de la réussite. Mais elle avait en elle les qualités pour offrir à sa famille une meilleure vie. Ma famille et ma foi me sont très chères, et je pense que tout le monde peut réussir mais sans famille et sans foi, cela n'a pas de sens. Je suis marié depuis 28 ans et j'ai trois beaux enfants, et nous menons une belle vie de famille.

Vous avez plus de chance de réussir en affaires tout comme dans la vie, si vous êtes motivé par les bonnes raisons.