



Jean-Marc Barki, gérant des colles Sealock

"Écoutez les experts... puis foncez"

Parce qu'il avait raté deux fois son bac, puis son BTS, son père l'a obligé à lui rembourser ses frais de scolarité. Une bonne leçon pour Jean-Marc Barki, qui a, depuis, toujours voulu prouver sa valeur. En 1996, il a persuadé des fabricants anglais de colle industrielle de s'associer avec lui pour monter leur filiale française. Il a chapeauté la construction d'une usine de 500 000 euros, à Lens (Pas-de-Calais). Aujourd'hui, il est majoritaire, emploie 25 personnes et réalise près de 4 millions d'euros de chiffre d'affaires. Un succès qu'il attribue à sa capacité à écouter ses collaborateurs les plus experts. Et à saisir les opportunités. Lui-même a réussi, à 45 ans, à se faire élire à la présidence de la fédération européenne du secteur, qui pèse 15 milliards d'euros.

«C'était lourd et on avait d'autres priorités, mais j'ai tenu bon», se souvient le self-made-man. Bien lui en a pris : quelques mois seulement après avoir décroché l'ISO 9001, son plus gros client en faisait une condition pour continuer à travailler avec lui.

Quand on ne sait pas, on écoute. C'est la règle de tous les «zéro diplôme». «Frustrés de ne pas avoir eu de formation supérieure, ils sont de vraies éponges et ont une soif insatiable d'apprendre des autres», analyse Marie-Claire Lemaître. C'est souvent cette capacité à entendre les conseils qui les a menés où ils sont aujourd'hui. «On est nés avec deux oreilles et une bouche, répète souvent Jean-Marc Barki. C'est pour écouter deux fois plus qu'on ne parle.»

Parrainés par des cadors. Souvent, les autodidactes réussissent à séduire un mentor qui les soutient et les fait grimper dans son sillage. C'est la relation qu'a construite Laurent Vimont avec le fondateur de Century 21, ou Eric Jacquemet avec Roger Caille, le patron du transporteur Jet Services, avant que l'entreprise ne soit rachetée par TNT Express. «Le tout, c'est de repérer le manager qui a envie de transmettre son savoir et de faire progresser quelqu'un», explique ce dernier. Carlos da Silva, le bachelier portugais qui a racheté Go Voyages, a passé des soirées, lorsqu'il était encore salarié de l'agence, à observer le directeur informatique rentrer les données de la journée dans son ordinateur, décryptant ainsi le fonctionnement de l'agence. Et ▶▶▶