

ATELIER 1

Le désir, nourri par les multiples aspects du Sens



*Serge Eskenazi,
cole CT Lyon, Enseignant, et superviseur
Co-dirigeant de JBS*

Le sens... générateur de désir

Serge se marie dans deux mois 😊 « voici la femme dont je suis le mari »...

Différence entre philosophe & coach

Nous sommes des praticiens en tant que coach.

- ↪ Accompagner, marcher avec
- ↪ Noblesse de notre métier

Générer du sens = comment tout se combine ?

- ↪ L'expérience
- ↪ Quand on construit le futur de l'entreprise, qu'est ce qui va guider (hard) et inspirer (soft) l'entreprise ?
- ↪ Enaction (Varela) = comment l'être humain construit le sens ? 20% endogène / 80% exogène → créer les conditions pour que les gens trouvent une voix juste pour eux

Ce qui touche Serge dans ce livre, c'est :

- ↪ Ce n'est pas la success story
- ↪ Ce n'est pas l'admiration de l'homme
- ↪ C'est ce qu'il y a à en tirer comme enseignement et il y a beaucoup à apprendre

Un dirigeant ne peut être que porteur de sens. Or Hubert Joly ne connaît pas Vincent mais il connaît Jean-Marie Descarpentries.

/!\ PING – site de podcast de dirigeants → reco : écouter celui sur la MAIF

Eléments de sens

- ↪ Le sens est partout

Exemple du tailleur de pierre et de la cathédrale

- ↪ Chacun s'auto motive là il y trouve du sens

Une équipe ira rarement plus loin que son équipe de direction, ni plus loin que son dirigeant.

Comité de direction = doit être exemplaire & modélisant

.....

Best Buy = le Darty américain, l'aventure humaine d'Hubert Joly, https://fr.wikipedia.org/wiki/Hubert_Joly, un leader inspirant

Ne pas chercher la sécurité mais l'exaltation !

1. Négocier avec les actionnaires
 - a. Notions de temps = l'expérience prend du temps !
 - b. Il ferme la porte au licenciement et instaure la sécurité
 - c. Il part du principe que Milton Friedman a tort (la seule vocation de l'entreprise est de générer du profit pour les actionnaires. Toute autre finalité comme s'intéresser aux salariés, aux clients, aux partenaires,..., est considérée comme du communisme. Pour Hubert Joly, la vocation de l'entreprise est de nourrir ses collaborateurs et la société. Une entreprise ne peut pas prospérer dans un monde qui brûle.
 - d. Conviction et priorités = ET plutôt que OU
 - i. Humain
 - ii. Activité & clients
 - iii. Résultats économiques & financiers.
2. Chemin du dirigeant
 - a. Développement personnel
 - b. Etre authentique, dire la vérité, être juste
 - c. Le sens est ce qui guide, ce qui inspire
3. 3 valeurs partagées par l'entreprise, le dirigeant et le codir
 - a. Bienveillance
 - b. Confiance → métavaleur– cohérence (rôle du coach : quand vous faites ça... ça fait monter ou baisser la confiance)
 - c. Autonomie
4. Dimension opérationnelle
 - a. Qu'est-ce qu'on fait de concret ?
 - b. Ici sauver Best Buy est l'objectif
 - c. 2 indicateurs :
 - i. Développer les ventes
 - ii. Développer les marges
5. Nettoyer le logiciel de croyances
 - a. Milton Friedman a tort
 - b. Le leadership du super héros est terminé
 - c. Réinterroger notre rapport au travail
 - d. L'argent n'est pas la vraie source de motivation
 - e. Etre n°1 ou N°2 est une perte d'énergie (logique d'écho, ça ne sert à rien)

Le Leader est un inspirateur de sens et de désirs :

- ↪ Ce n'est pas moi qui dis ce qu'il faut faire !
- ↪ Donner toutes les permissions de se construire.

La vocation de l'homme = vivre une aventure dans son travail. Il faut trouver une « cause noble », une raison d'être, ce qu'il manquerait au monde si nous n'existions pas. Ici c'est enrichir la vie de nos clients grâce à la technologie → fruit du Hérisson de Jim Collins.

Cf. loi Pacte <https://www.economie.gouv.fr/loi-pacte-croissance-transformation-entreprises>

Je dois être comme un ami inspirant !

6. Les principes de management

- a. Favoriser le respect en honorant l'unicité de chaque personne
- b. Créer un cadre sécurisant et transparent pour bâtir la confiance
- c. Encourager la vulnérabilité
- d. Développer une dynamique de collaboration
- e. Garantir la diversité et l'inclusion

La congruence, le discours doit être cohérent !

7. Le management au quotidien : comment manager ?

- a. Stimulant & générateur de sens
- b. Question « quel est ton rêve ? »
- c. Des relations nourries par des histoires personnelles et professionnelles

L'entreprise propose d'avoir accès à son rêve (formation par exemple). L'ensemble du magasin est mobilisé pour qu'une personne puisse réaliser son rêve → s'instaure de la réciprocité, de la solidarité.

La pratique managériale, c'est de faire les choses différemment !

3 étapes de l'équipe de Vincent... le responsable est dans les 3 étapes en même temps, il s'agit de s'adapter, d'ajuster avec agilité en intelligence de situation.

↳ Une vision intégrante !

8. Stratégie

- a. Vocation
- b. Personnalisation
- c. Enrichir la vie des gens !

NB : riche et vivante intervention de Serge qui m'a immédiatement conduite à me rendre auprès du libraire à la cafétéria pour acheter le livre à lire absolument ☺