

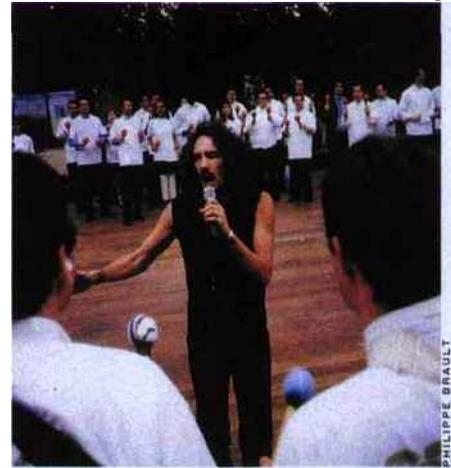
La samba gomme les imperfections des solistes

Un orchestre avec maracas et grosses caisses, métaphore de la vie d'une entreprise, et une transe collective en guise d'apothéose : c'est le menu de Beats Works. Une session de team building aussi courte qu'intense.

Grosse caisse ou maracas en main, trois musiciens surgissent au rythme d'une samba sur la terrasse du Pavillon Royal, au bois de Boulogne, où 150 consultants de Capgemini Consulting prennent l'apéritif. Surpris, ces derniers s'approchent... Ils ne se doutent pas qu'ils vont être mis à contribution. Quand une malle aux trésors s'ouvre sur des dizaines d'instruments (surdos, floor-toms, agogos, tamborims et autres shakers), ils comprennent ce qui va leur arriver... Même s'ils restent incrédules à l'idée de devenir eux-mêmes percussionnistes. Après tout, s'ils sont réunis en ce

soir d'été, c'est pour se détendre après un séminaire consacré à la présentation des nouvelles offres du département business and information strategy.

Premiers couacs. Bruno, l'animateur, ne leur laisse pas le temps de gamberger. Avec ses deux comparses, il leur fait enfiler un tee-shirt blanc, leur distribue des bouchons d'oreille (tympans fragiles, s'abstenir !), présente rapidement les instruments et enjoint chacun de choisir le sien. Après un instant de flottement – tamborims ou agogos ? – sept sections instrumentales s'organisent autour des animateurs, qui passent de l'une à l'autre



PHILIPPE BRAULT



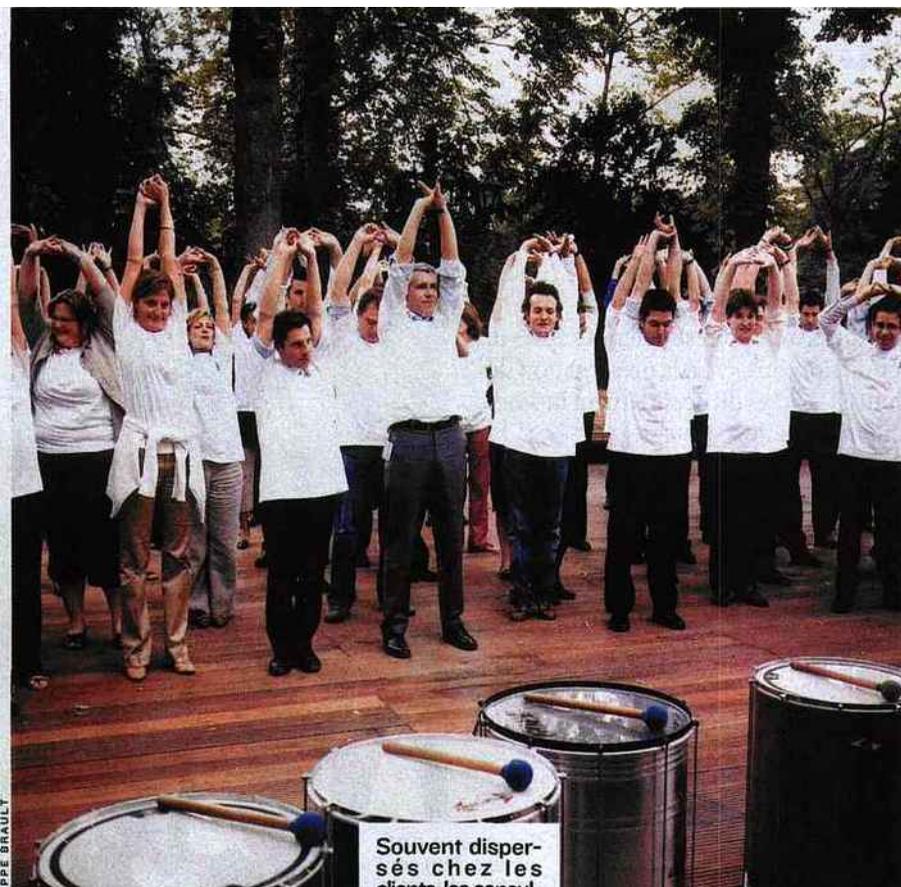
PHILIPPE BRAULT

Comme le battement d'un seul cœur : chauffés par l'animateur, les cadres de Capgemini apprennent à jouer collectif... du tambour.



PHILIPPE BRAULT

pour leur apprendre leur partition. Premières notes, premiers couacs, premiers éclats de rire. Les apprentis musiciens sont crispés, concentrés sur le rythme des trois "breaks" qu'ils doivent mémoriser, puis enchaîner, et enfin accompagner de quelques mouvements chorégraphiques. Peu à peu, les visages et les corps se détendent, le rythme de la samba balaie toutes les inhibitions. Des sourires de plus en plus larges fendent les visages des consultants. "C'est l'effet banane de Beats Works", plaisante Julie Boutilié-Staquet, responsable du pôle team building d'Eagle's Flight, l'agence française qui commercialise cette animation, mise au point en Grande-Bretagne il y a une dizaine d'années et adoptée depuis par des centaines d'entreprises dans le monde (Delsey, IBM, Club Med, Nike, Areva, Oracle, etc.). "En une heure, souligne la responsable d'Eagle's Flight, les vingt, cent, mille ou même cinq mille personnes qui y participent vivent un ►



Souvent dispersés chez les clients, les consultants retrouvent l'esprit de groupe.

► condensé unique de situations et de sensations : le trac, l'envie de se surpasser, l'écoute, l'entraide, l'émotion d'un groupe à l'unisson...

C'est ce genre d'activité "cathartique" que Valérie Brisac, responsable marketing du

pôle business and information strategy de Capgemini Consulting, propose aux consultants lors des séminaires semestriels. "Constamment en clientèle, nos consultants ont besoin de se rencontrer régulièrement pour développer un senti-

ment d'appartenance et un esprit d'équipe. Deux fois par an, nous organisons une réunion pour créer du lien... et pour leur donner l'occasion de décompresser."

Euphorie collective. Ces moments permettent d'abolir, l'espace d'une soirée, les barrières hiérarchiques. "Tous les consultants, y compris les jeunes embauchés et les stagiaires, se retrouvent sur un pied d'égalité avec leur hiérarchie", se félicite Sylvie Cadour, responsable RH. C'est ainsi que Gilles Camoin, directeur associé en charge de l'équipe business and information strategy, s'est trémoussé avec ses maracas en main. "En jouant le jeu tous ensemble, nous faisons preuve d'un bel esprit de groupe", apprécie Joseph Djibu, tout jeune consultant, euphorique après sa séance de transe collective avec ses patrons. Mais tous les consultants ne se sont pas lâchés comme lui. Certains ne se sont pas départis de leur réserve, jetant des coups d'œil furtifs vers leur chef qui – comme par hasard – se trouvait à portée de regard. Des petits "jeux de placement", comme les qualifie un jeune consultant, qui n'ont aucune importance pour Emmanuel Craipeau, directeur de mission. "Cette animation est étonnante car elle mobilise l'enthousiasme des participants, qui se laissent emporter, et l'esprit de groupe, puisque l'orchestre gomme les imperfections des solistes." Libérer les énergies et faire émerger des synergies : c'est tout l'intérêt d'un team building. ■

Sabine Germain

Quand les commerciaux transforment l'essai

Souder des cadres en mal de communication, tel est l'objectif de l'agence Koroibos, qui inculque les valeurs du rugby au sein de l'entreprise.

Au programme : footing et passes en retrait pour tous, sportifs... ou non.

Marcoussis. Essonne. Centre national du rugby, camp d'entraînement de l'équipe de France. "Pour vous échauffer, commencez par un footing autour du terrain !" En ce jour d'été ensoleillé, Richard, entraîneur du pôle Espoir, dirige une séance surprenante. Face à lui,

il n'a pas comme à l'accoutumée quinze vaillants sportifs. Les douze recrues qu'il encadre n'ont ni la carrure du rugbyman, ni même celle de l'athlète de haut niveau. Des trentenaires et des cinquantenaires. Onze hommes et une femme. Douze cadres de Toyota, loin d'appartenir à un

quelconque club professionnel. Aucun de ces salariés n'a jamais pratiqué le rugby. Pendant deux jours, ils vont laisser le costume ou le tailleur au vestiaire pour enfiler short, tee-shirt et baskets afin de suivre la formation intitulée Créer un duo de choc.

"Comme son nom l'indique, ce training a pour but d'améliorer la relation entre chaque concessionnaire et son chef de vente, venus ensemble à Marcoussis", explique Christophe Hannezo, codirecteur de Koroibos, l'agence spécialisée dans les événements sportifs, à l'origine de cette formation. Pour dynamiser les rapports de ces binômes et faire tomber entre eux des barrières, rien de mieux que le jeu.



PHOTOS : PHILIPPE BRAULT

Esprit rugby pour les managers de Toyota : "Quand vous lancez un ballon, c'est comme lorsque vous lancez un message à vos vendeurs."

Après un court échauffement, au terme duquel deux ou trois personnes tirent déjà la langue, Richard annonce le premier exercice : "Vous allez faire des passes, l'objectif étant que le ballon ne tombe pas."

"Rien de plus simple..." clame Patrice, chef de vente, qui fait équipe avec son supérieur, Jean-Marie, directeur de la concession Toyota de Compiègne, dans l'Oise. Mais lancer correctement le ballon ovale se révèle plus compliqué que prévu.

Message bien reçu. Ayant vite oublié les explications techniques de leur entraîneur, certains essaient alors la passe au-dessus de l'épaule, façon footballeur américain. D'autres, peu à l'aise avec le cuir entre les mains, s'aventurent à taper au pied. Au final, c'est le même résultat : le ballon, au lieu d'arriver dans les bras, finit sa course dans l'herbe.

Richard décide de mettre un terme à l'exercice. Christophe Inzirillo, l'autre directeur de Koroibos, prend la parole. "Quand vous lancez un ballon, c'est comme quand vous lancez un message à vos vendeurs, il faut s'appliquer dans la



transmission de l'information afin que le message soit bien reçu."

Deuxième exercice : le duo se fait à nouveau des passes, tandis que les autres joueurs sont invités à intercepter le ballon. Si les lancers sont mieux effectués, les apprentis rugby men se font tout de même souvent chiper le ballon. Deuxième debriefing : "Chaque ballon que vous perdez, c'est comme si vous

perdiez un client. Ne vous laissez pas déborder par la pression. Démarquez-vous en permanence pour offrir une solution à votre partenaire." Christophe Inzirillo insiste ensuite sur la communication au sein du duo. "N'hésitez pas à vous parler. Il est primordial que vous partagiez aujourd'hui le même langage pour mieux manager demain."

Dernier exercice : deux équipes sont formées – concessionnaires contre chefs de vente – et doivent aller aplatir le ballon le plus rapidement possible de l'autre côté du terrain. "Comme dans votre société, répartissez au préalable les tâches en exploitant au maximum vos points forts", conseille Christophe Inzirillo.

Cette fois, le discours de l'animateur semble avoir été totalement entendu. Les passes sont correctes, les joueurs dialoguent entre eux, résistent à l'adversité, et s'appuient sur les forces de chaque coéquipier pour avancer. L'essai est transformé. Il ne reste plus qu'à l'appliquer au sein de l'entreprise. ■

Nicolas Thouet