

SOIRÉE DE FIN D'ANNÉE À LA CCI DE BOULOGNE-SUR-MER

Coaching en image pour les Dirigeants commerciaux de France

► Benoît LOBEZ

“Une image vaut mille mots”, disait Confucius. De plus en plus, les chefs d’entreprise, les managers et leurs équipes se soucient de leur image de marque, pour augmenter leur visibilité ou pour rendre congruents leur discours et leurs aspirations. Pour leur soirée de fin d’année à la chambre de commerce de Boulogne-sur-Mer, les Dirigeants commerciaux de France (DCF) de la Côte d’Opale ont planché sur le thème de l’image, en invitant un spécialiste du coaching et du team-building.

Pour le créateur de l’agence Image & Reflet, Baptiste Calté, diplômé à la fois de l’Ecole supérieure de commerce de Paris et de l’Institut français de la mode, *“rien ne doit être laissé au hasard : l’aspect extérieur, le comportement ou la voix”*. Dans une société où on ne peut plus faire l’impasse sur l’image, le coach et ses experts, en intervenant avec une méthode originale et des outils opérationnels, aident les dirigeants à préparer leurs interventions, à la prise de nouvelles responsabilités ou à mettre en cohérence l’image de leur entreprise avec sa présen-

tation. *“Notre programme sur mesure les aide à développer leur charisme et à asseoir leur leadership, en s’assurant que leurs collaborateurs soient les ambassadeurs de leurs projets. Mais nous organisons aussi des séminaires pour permettre de mieux contrôler l’impact de leur intervention face à un auditoire, développer leur assurance et gérer leur trac en représentation, pour expliquer les codes vestimentaires, ou encore communiquer efficacement avec la symbolique des couleurs.”* Baptiste Calté s’est entouré de nombreux experts : une styliste, un coiffeur visage, un maquilleur, une natu-



Le coach en image Baptiste Calté et ses collaborateurs ont fait participer les dirigeants commerciaux à des petits exercices interactifs.

ropathe, un photographe, des conseillers en communication et même un coach sportif kinésithérapeute.

L’aspect extérieur avant le contenu. Pour le coach, *“le charisme n’est pas inné, il s’acquiert. C’est l’addition de l’influence et de la séduction, un capital constitué par l’apparence (il faut trouver un style, se différencier du standard), la voix (pour affirmer sa présence et concrétiser ses idées) et la posture (la position dans l’espace et la prise en parole en public)”*. Car, avant d’être

compris, on est vu et entendu. Une étude a mis en évidence l’importance du visuel (55%) et du vocal (38%) par rapport au contenu du discours (7%) durant les 30 premières secondes d’un contact. *“Il s’agit d’instaurer un climat de confiance avec l’interlocuteur.”*

Après le cours, les travaux pratiques. Deux professionnels d’Image & Reflet ont ensuite invité les dirigeants commerciaux à divers ateliers récréatifs. De manière interactive, chaque dirigeant a pu ainsi repartir avec un regard nouveau sur son entreprise. ■



Autour de leur président, Denys Fabritius, les Dirigeants commerciaux de France de la Côte d’Opale ont invité de nombreux chefs d’entreprise à une soirée conviviale, basée sur la gestion de l’image.

Les DCF Boulogne Côte d’Opale

Le groupe local des Dirigeants commerciaux de France Boulogne-Côte d’Opale, présidé par l’expert-comptable boulonnais Denys Fabritius, rassemble des dirigeants ayant comme préoccupation essentielle le développement commercial de l’entreprise, l’amélioration de ses résultats, l’esprit de performance et de compétitivité. L’association organise régulièrement des visites d’entreprises performantes de sa circonscription qu’elle représente régulièrement lors des Semaines de la performance commerciale. Elle travaille aussi en partenariat avec l’Education nationale (lycée Berthelot de Calais, lycée Nazareth de Boulogne, lycée Woillez de Montreuil-sur-Mer) dans le cadre du concours général de la commercialisation.