



Renforcer l'activité mondiale à travers un partenariat Win-Win

Cas d'école de Versus Systems et Centre for Coaching

Pouvez-vous présenter svp Centre for Coaching ?

Janine Ahlers, Directrice du Centre for Coaching Global :

Le Centre for Coaching a été fondé en 2002 au Graduate School of Business de l'Université de Cape Town (parmi les meilleures écoles supérieures au monde) pour devenir une organisation mondiale de coaching de cadres, avec aujourd'hui des centres en Suisse et en Australie. Le Centre for Coaching s'est également allié à New Ventures West à San Francisco.

Quel est votre concept de déploiement des activités ?

J.A. : L'un des secrets de notre succès: la sélection de partenariats stratégiques. New Ventures West en est un. Tous nos programmes publics sont gérés sous les auspices de NVW et accrédités auprès de l'International Coach Federation.

Notre partenariat avec Versus est extrêmement efficace: leur produit PersProfile nous permet de proposer de nouveaux programmes de développement du Leadership. Nous formons également nos nombreux Associate Coaches à l'utilisation de PersProfile.

Pourquoi avoir choisi de vous installer également en Europe, avec comme base de développement la Région Lémanique ?

Daniel Ahlers, Directeur du Centre for Coaching Europe :

Le contexte du marché suisse local est basé sur un mélange de fédérations et d'organisations internationales, ce qui ouvre des perspectives importantes pour le Coaching Intégral. Notre relation avec le marché européen nous confère une position stratégique.

Quelle est votre clientèle-cible ?

D.A. : Les grandes entreprises et les multinationales sont notre clientèle cible. Nous exerçons notre métier avec succès sur tous les continents et couvrons une multitude de branches d'activité: produits de grande consommation, services financiers, mines, industrie pétrolière, enseignement, santé, médecine, et les secteurs à but non-lucratif.

Quelle est votre expérience dans l'utilisation d'outils psychométriques en Coaching ?

J.A. : Notre expérience s'articule principalement autour de l'utilisation de l'Ennéagramme et de PersProfile. Les

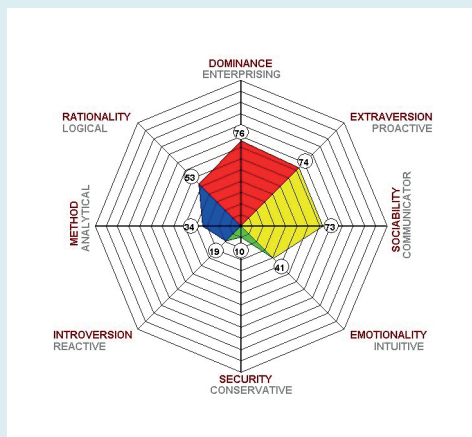
deux outils ont leurs mérites. PersProfile nous est particulièrement utile, car il se concentre sur les comportements dans un contexte particulier (plutôt professionnel) et aide les personnes à comprendre les schémas comportementaux qu'elles adoptent et ceux qu'elles évitent.

Pourquoi avoir choisi PersProfile Manager de Versus ?

D.A. : PersProfile fournit une observation claire du comportement et des relations interpersonnelles, apportant ainsi des éléments concrets pour travailler. Si, par exemple, la personne coachée a un comportement assertif et peut en voir l'impact sur autrui (ce que montre le rapport), elle sera plus à même de le modifier.

PersProfile transmet un feedback à la fois positif et constructif, basé sur la typologie de Marston, Jung et l'Intelligence Emotionnelle. Il aide à comprendre les conflits interpersonnels et à se rapprocher de différents sociotypes.

Nous encourageons nos Associate Coaches à considérer le rapport PersProfile comme une opportunité de dialogue, permettant d'enrichir l'entretien de restitution.



Nous travaillons avec des modèles de comportements qui vont avec notre encadrement intégral, tout comme PersProfile. Selon notre expérience de l'utilisation de nombreux autres outils d'évaluation, mettre une étiquette sur une personne peut être contre-productif. Avec PersProfile nous avons toujours un mélange, une combinaison. La personne n'est pas mise dans une case.



Janine Ahlers, Directrice du Centre for Coaching Global
et Daniel Ahlers, Directeur du Centre for Coaching Europe

Quels enseignements avez-vous déjà pu retirer de PersProfile ?

J.A.: Nous avons appris, jusqu'à présent, que cet outil aide à améliorer les relations, à créer une plateforme constructive pour transmettre un feedback, à faire des demandes plus efficaces afin que les personnes avec qui nous interagissons les comprennent dans « leur propre langue ». La personne peut alors concevoir l'utilisation du langage des « autres » et non pas seulement le sien, ce qui favorise une plus profonde compréhension entre les uns et les autres.

Nous l'avons largement utilisé, et avec succès, aussi bien pendant les séances de coaching individuel pour changer les comportements, qu'au cours de séances de groupe avec les membres d'une équipe, pour faciliter une meilleure compréhension entre les membres du team.

A noter que nous n'avons pas encore rencontré le cas d'une personne ne parvenant pas à s'identifier à son profil.

Pouvez-vous nous citer quelques entreprises dans lesquelles vous utilisez PersProfile Manager ?

J.A.: Dans la région Afrique-Moyen Orient :

- Chevron and South32 (une société minière) comme un mécanisme de suivi pour démontrer le changement de comportement à la suite d'un coaching visant au développement du Leadership.

- L'Université de Cape Town (UCT) – Nous avons travaillé avec des universitaires de très haut niveau. Tous ont apprécié la pertinence des résultats.

... et en Suisse ?

D.A.: Nous intervenons auprès de plusieurs multinationales basées en Suisse sur des projets stratégiques en y utilisant PersProfile. Là également, les feedbacks que nous recevons sont très positifs. Compte tenu de la nature stratégique de nos interventions, nous sommes tenus à la discrétion et ne citerons pas leurs noms.

En conclusion, notre partenariat avec Versus nous renforce mutuellement dans nos activités respectives, et confirme la pertinence de notre stratégie de développement.

Nous remercions Janine et Daniel Ahlers pour leur contribution.



With Empathy!

Qui est Versus ?

Versus Systems SA est une société de conseil en ressources humaines créée en 1990 à Genève. Aujourd'hui éditrice de logiciels de tests psychométriques pour entreprises, Versus a comme mission principale d'accroître la performance de ses clients, grâce à un processus de recrutement plus efficace et à une meilleure identification des forces et des cibles de progrès de leurs collaborateurs.

Sa gamme de produits, Versus Manager Suite, est commercialisée auprès de petites, moyennes et grandes entreprises et administrations, en Suisse et à l'étranger, directement ou à travers des partenaires apportant une compétence additionnelle spécifique.

PersProfile Manager

PersProfile Manager est un outil psychométrique moderne permettant de reconnaître les préférences comportementales de candidats ou de collaborateurs. Il permet également d'établir le profil comportemental idéal pour un poste de travail. Il contribue ainsi à améliorer la culture d'entreprise et à constituer des équipes performantes.

La typologie de PersProfile Manager est basée sur les recherches de Marston, Jung et sur l'Intelligence Emotionnelle. Il permet d'identifier les tendances comportementales principales d'un individu et de saisir ses schémas de pensée, ses attentes, ses motivations, son mode de fonctionnement. On est d'autant plus productif dans son activité professionnelle que celle-ci correspond à ses compétences, à ses besoins et à ses motivations.

L'outil est d'autant plus efficace s'il est associé à un test de savoir-faire, par exemple SalesTest Manager qui identifie les points forts et les cibles de progrès dans le domaine de la Vente.

