

LA DEPECHE DU MIDI – Economie

16 Octobre 2001



XS TRAINING, le XXI^{ème} siècle sera "motivationnel"

"Les 16 motivations XS" ? Une méthode déposée dans treize pays qui tente d'allier "tête bien pleine" avec "tête bien faite" ! Depuis 1990, Xavier Soler et Hélène de Lastelle font en effet du "coaching motivationnel" auprès des salariés des plus grands groupes internationaux. Installé à Toulouse, leur cabinet XS Training s'appuie sur une méthode inspirée du coaching des sportifs. Initialisée par Xavier Soler lui-même, elle garde évidemment comme objectif final le gain de compétitivité de l'entreprise : "l'enjeu majeur des dirigeants et des managers est bel et bien de se montrer capables de motiver, de remotiver et de maintenir dans le temps des niveaux de motivations compétitifs pour eux et leurs collaborateurs, a fortiori dans la période que nous rencontrons actuellement" assurent les associés. Mais la particularité de XS Training réside dans les moyens mis en œuvre, la part belle faite à l'humain, au salarié et à ses motivations.

XS TRAINING, c'est le coaching sportif appliqué à l'entreprise. Objectif : la motivation comportementaliste.

Au cours de leurs expériences respectives de manager, au sein de Rank Xerox ou Siemens, Xavier Soler et Hélène de Lastelle ont éprouvé au quotidien, les limites des techniques de management communément appliquées à l'époque. Souvent inefficaces, car trop conceptuelles, elles émanent la plupart du temps d'une culture anglo-saxonne inadaptée à la sensibilité latine. Forts de ce constat, ils élaborent la méthode dite de "négociation relationnelle" articulée autour de 16 motivations. Parmi elles, la considération, la sécurité, le pouvoir, la réalisation de soi ou encore l'intérêt collectif ou personnel. Des motivations communes à tout salarié, quel que soit son poste ou sa culture, et d'après lesquelles les "motivateurs comportementalistes" ou autres "coachs" vont définir un profil. L'enjeu consiste ensuite à ajuster les motivations d'un salarié à celles d'une équipe ou d'une société. Les problèmes rencontrés par les entreprises résultent bien souvent des non-dits, des difficultés à communiquer, et parfois, du "terrorisme" pratiqué par certains chefs d'équipe.

Confortés par les résultats obtenus dans de grands groupes tels qu'AEROSPATIALE, EDF-GDF, ASTRIUM ou AIRBUS, les deux associés entament une nouvelle étape. Il s'agit maintenant pour eux de transmettre leur savoir, un "savoir faire-faire" et un "savoir faire-être", en formant des "coachs" internes à l'entreprise et en vulgarisant leur méthode auprès du plus grand nombre. Elle a fait par ailleurs l'objet d'un livre "Le pouvoir de nos motivations" (qu'ils ont écrit et publié à compte d'auteur en 2000, aux Editions CEF et une version "grand public" à paraître l'année prochaine, est en cours de réalisation.