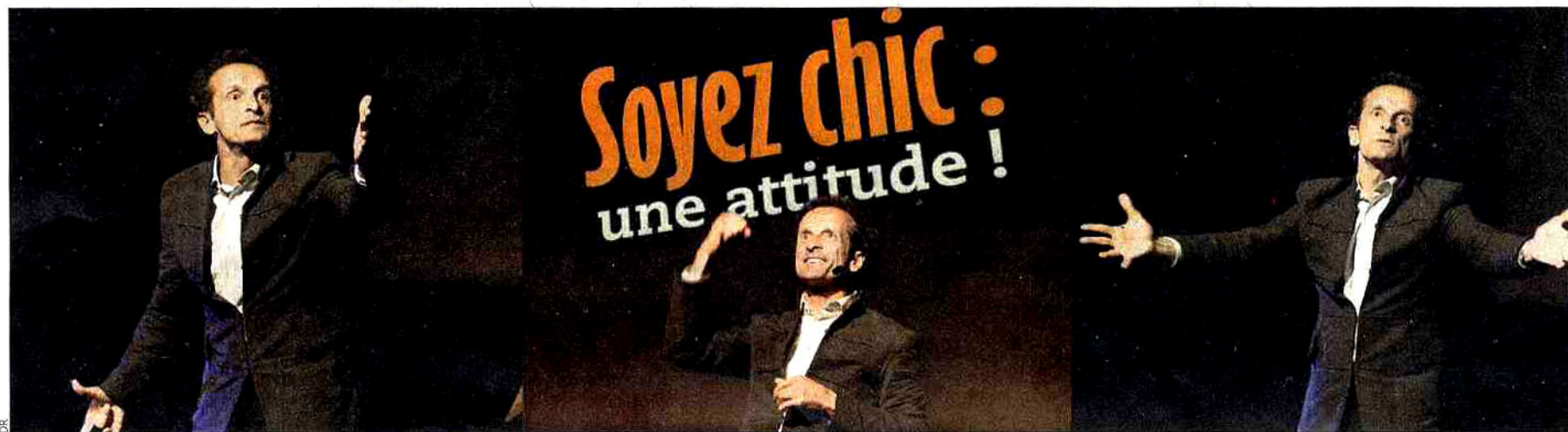


# Les gourous du leadership séduisent la Suisse romande



Le conférencier canadien Carol Allain enchaîne 200 spectacles par année à travers le monde. Les bêtes de scène rassemblent les foules avec des formules chocs. ARCHIVES

**> Spectacle**  
Des vedettes nord-américaines sont invitées en Suisse pour enseigner leurs recettes managériales

**> Certaines stars restent inabordables pour les entreprises**

Sandrine Hochstrasser

«En Suisse, les gens extériorisent moins leurs sentiments. Ils ont des corps très solides. Il faut en faire beaucoup pour chauffer le public.» Carol Allain ajoute en entrant dans la salle: «Regardez, beaucoup sont assis derrière! Chez nous, ils sont toujours aux premiers rangs.»

L'orateur québécois était l'invité du Congrès annuel de la Société suisse de médecine interne ce printemps au Palais de Beau-lieu à Lausanne. Pas pour parler soins et traitements, mais gestion des employés de différentes générations au sein des entreprises.

Devant l'assemblée de quelque 400 toubibs, Carol Allain ne lésine pas sur la gestuelle pour ac-

caparer son public. Il tournoie autour de quatre chaises, symboles des quatre générations. Et imite chacune d'elles en s'y asseyant. «Je suis fatigué, j'en peux plus, j'ai besoin de nouvelles expériences», lance-t-il avachi sur la chaise de la génération Y. «A 20 ans, j'ai besoin d'une année sabbatique.» Eclats de rire dans la salle. Le spectacle de Carol Allain s'inspire de son dernier livre, *Le Choc des générations*, et l'acteur à l'énergie débordante mime les scènes les plus burlesques. «La génération Y veut être vue. Elle veut une reconnaissance à chaque instant. N'oubliez pas de leur répéter: Oui, Alexandre, tu es impeccable! Ho! Sophie, c'est formidable!»

Le conférencier canadien enchaîne quatre spectacles en Suisse, avant de repartir pour le Québec. Au total, ce n'est pas moins de 200 shows qu'il dispense par année à des entreprises ou des associations aux quatre coins du monde. La Vaudoise Assurances, le CHUV et la Haute Ecole de la santé La Source l'avaient déjà fait venir en Suisse.

Finis les PowerPoint et les explications monocordes, les *showmen* séduisent en Suisse romande. L'IMD à Lausanne a décidé de faire appel à des «gourous» pour ses conférences annuelles «Inspiring for excellence». Tous Nord-Américains jusqu'à présent. En 2009,

c'est Stephen Covey Jr., fils du célèbre conférencier, qui est venu charmer plus de 200 cadres helvétiques en leur parlant de la confiance des employés. En septembre dernier, Robin Sharma a fasciné l'auditoire avec son approche décomplexée du leadership. Cette année, c'est Chester Elton, surnommée «l'apôtre de la reconnaissance», qui est attendu à Lausanne le 22 novembre.

.....  
Tout commence par un best-seller, un livre au titre tapageur dont les Anglo-Saxons ont la recette

.....  
Le prix d'un tel invité? Carol Allain reste silencieux sur ses tarifs, «très abordables» selon l'organisateur du congrès médical. L'IMD admet, quant à elle, que la conférence de Robin Sharma a coûté quelque trentaine de milliers de francs. Plus l'avion et le logement au Beau-Rivage. «Il reste un gourou accessible. Stephen Covey père coûte près de 100 000 francs», précise Jim Pulcrano, directeur exécutif de l'IMD.

Tom Peters, qui a fondé un groupe de conseil éponyme aux Etats-Unis, demanderait 65 000 dollars pour parler du renverse-

ment de la hiérarchie au sein des entreprises. Certains coaches sont inaccessibles, admet le responsable de l'école lausannoise.

La recette du succès de ces stars du leadership? Tout commence par un best-seller, un livre au titre tapageur dont les Anglo-Saxons ont la recette: *Le moine qui vendit sa Ferrari*, *Les 7 Habitudes des gens très efficaces*, *Le Succès de la carotte*. Puis ces stars, souvent issues du monde universitaire, rassemblent les foules avec des formules chocs, comme Anthony Robbins, le charismatique orateur connu pour faire marcher les chefs d'entreprise sur des amas de braises. Ils dirigent ensuite leur propre société de conseil.

«Un gourou, c'est une personne capable de toucher une assemblée de plusieurs centaines de personnes», décrit Jim Pulcrano. «C'est un modèle typiquement américain: la mise en scène, des shows devant des milliers de personnes, puis le développement de produits à partir de leurs idées, comme des cassettes audio, des livres, etc.», témoigne une directrice des ressources humaines à Genève, fidèle admiratrice d'Anthony Robbins.

Certains figurent désormais au palmarès des penseurs les plus influents du monde, aux côtés de Prix Nobel. Tel est le cas par exemple de Marshall Goldsmith ou Jim Collins, selon le classement Thin-

kers 50, soutenu par *The Times*.

Mais que retient-on de ces stars? «Les livres des gourous du management sont comme les livres de régime. Vous en achetez un, le trouvez indigeste, le rangez dans la bibliothèque... puis en rachetez un», critiquait le professeur David Sims de la Cass Business School (Londres) dans un article paru dans *The Independent*.

La directrice des ressources humaines genevoise, qui a assisté à la présentation de Robin Sharma à l'IMD, reconnaît: «Pour modifier vraiment sa pratique, il faut un travail de plus longue haleine, lire leurs livres, s'abonner à leurs newsletters. C'est vrai que j'ai quelques doutes à propos de ces séminaires de masse. Les conseils peuvent rester lettre morte, il n'y a pas de suivi, de feedback comme dans un coaching individualisé.»

Mais les bêtes de scène savent toucher leur public. Les centaines de médecins qui sortent du spectacle de Carol Allain sont tout sourire. «Les gens se retrouvent dans les situations qu'il mime. L'aspect didactique est crucial. On n'oublie pas son visage, ses mots», estime le professeur Gérard Waeber, chef du Service de médecine interne au CHUV et organisateur du congrès médical. «Ce n'est peut-être pas un écrivain brillantissime, mais son discours nous marque. Sa manière de s'exprimer est extraordinaire.»