Le management par le théâtre

● Et si les meilleurs managers devaient être de bons acteurs pour réussir ? Ce n'est pas aussi simple que cela mais, en attendant, les techniques théâtrales dans le management ont le vent en poupe. Ce n'est pas Roger Sasportas qui dira le contraire, puisqu'il propose des formations avec une équipe de 15 comédiens formateurs à Montréal, New York, Paris, Bruxelles ou encore Casablanca depuis cet été.

INTERVIEW

Roger Sasportas
Fondateur de RS Management

Les ÉCO : Qu'est-ce que vous appelez formation par le théâtre ? Qu'apporte le théâtre aux techniques de management ?

Roger Sasportas : La formation par le théâtre s'adresse aux salariés des entreprises, elle est animée par un comédien formateur utilisant exclusivement les techniques théâtrales transposées dans le monde de l'entreprise via des mises en situation, jeux de rôles et exercices d'improvisation. Cette approche pédagogique novatrice permet aux salariés et notamment aux managers de gagner en charisme, en leadership, en confiance et de mieux gérer les émotions lors de réunions à forts enjeux et/ou auprès des équipes à manager et des clients à convaincre.

Cela veut-il dire qu'un manager est un bon acteur ?

En effet, un manager doit adopter différentes postures dans le cadre de sa fonction qui est souvent à multiples facettes. En même temps, le manager doit rester naturel et créatif, ce que lui transmettra le jeu théâtral. C'est le JE par le JEU si je puis dire.

Qu'est-ce qu'il est important de transmettre au manager ?

Au-delà de son autorité de compétence, le manager doit créer l'adhésion, susciter l'enthousiasme, motiver son entourage, communiquer sa volonté et son courage, voire son envie de réussir. Cela passe par sa communication verbale (la parole, la voix, le silence...) et corporelle (la posture, le regard, la gestuelle, la respiration...) tout en gardant son sang-froid en toutes circonstances (l'improvisation).

●●●

«Un manager doit adopter différentes postures dans le cadre de sa fonction qui est souvent à multiples facettes».

Quel est votre processus de travail ?

Auprès des DRH ou des responsables de formation, nous analysons les besoins et les objectifs des collaborateurs à former. Ensuite, nous construisons un programme (en incluant des jeux de rôles et exercices d'improvisation théâtrale) qui va impliquer le stagiaire tant d'un point de vue intellectuel et physique qu'émotionnellement. Tout au long de l'accompagnement individuel ou collectif, l'apprenant travaille sur l'instant présent, sa concentration, son imaginaire, son corps qui est son «instrument» essentiel.

Cette pratique est encore peu connue au Maroc. Comment convaincre vos futurs clients d'opter pour votre solution?

Notre approche permet d'atteindre les objectifs et de le vérifier immédiatement car l'apprentissage est suivi de mises en pratique et débriefings en temps réel. De plus, chaque stagiaire va travailler avec sa propre personnalité, son caractère, il va donner «du corps à sa parole» et souvent se dépasser et se révéler. Les entreprises au Maroc savent bien que la performance économique est très liée au potentiel humain. Justement, nous travaillons sur ce potentiel humain, c'est notre valeur ajoutée.

Comment s'est passée l'expérience à Casablanca ?

J'ai reçu un accueil extrêmement positif car, au-delà de nos nombreuses références en France (Crédit Agricole, Banque Populaire, France Télévision, American Express, Safran, EDF, DHL, MAAF, Vallourec, etc.) qui ont rassuré mes interlocuteurs RH, ceux-ci ont vite compris l'intérêt de notre pédagogie à la fois ludique et très efficace, notamment sur des thématiques comme «Prise de parole en public», «Gestion du stress», «Négociation commerciale» ou «Management et leadership». Être pragmatique et rigoureux tout en riant n'est pas contradictoire, bien au contraire. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR
JIHANE BOUGRINE
j.bougrine@leseco.ma