



Les Cercles de Progrès  
France

**Mardi 27 Janvier 2015**

**« Horse Concept – le cheval meilleur coach managérial de l'homme »**

**Patrick Chanceaulme – Domaine de Pousiniès, St Etienne de Tulmont**

- **La vie du Cercle du Pastel**

Début d'année « innovant et décalé » avec une journée à Saint Etienne de Tulmont, animée par Patrick Chanceaulme, 2 coach équestres et la complicité de chevaux.

Très bon taux de présence avec 78% de membres. Etaient excusés, Christian Peyge, Alain Llanès, Serge Mandelbaum et Gilbert Garcia.

Début Janvier, a eu lieu à Casablanca un conseil CdPI, avec, entre autre, l'objectif de renforcer les relations franco-marocaines. Le week-end « inter clubs » a été confirmé, et sera à **Barcelone les 10 et 11 Octobre 2015**.

Sylvie Iris, présidente du Club de Toulouse a rappelé les points suivants concernant la vie du Club :

- La séance interne aura lieu le mardi 19 Mai (lieu à définir), **appel dès maintenant aux « apporteurs » de cas pratiques** (2 dirigeants) pour trouver également les « facilitateurs », l'objectif étant la réactivation et l'approfondissement des connaissances acquises.
- Le recrutement à Toulouse est une priorité, et le Club doit **recruter 5 membres** pour être pérenne. Ariane vous a transmis des documents et est à votre disposition pour prendre contact avec vos invités.
- Pour veiller à la meilleure organisation du week-end à Barcelone, votre réponse et engagement matériel seront à confirmer **avant le 31 mars 2015**.

- **Journée HORSE CONCEPT avec Patrick Chanceaulme + 2 chuchoteuses**

**Patrick Chanceaulme**, ancien footballeur professionnel aux Girondins de Bordeaux, interrompt sa carrière à 23 ans, suite à une grave blessure. Il se reconvertit dans la banque, et exerce pendant 25 ans des fonctions à responsabilités (notamment au Crédit Agricole). Il crée en avril 2005 son propre cabinet de formation, PCH-Concepts, pour faire partager au plus grand nombre son approche pour le moins originale et efficace du management d'équipe et de la formation, le Horse Concept, méthode de formation inspirée des enseignements de la relation homme-cheval, développée aux USA par les fameux « chuchoteurs ».

<http://www.pch-concepts.com>

### **Quelques mots sur le Horse Concept**

Cette démarche, avec la complicité du cheval, s'adresse à des managers souhaitant développer leurs talents de leader, leur autorité naturelle, leur capacité à recueillir la confiance et l'adhésion, tant dans les relations hiérarchiques que transversales.

Par la transposition de la science de l'équitation éthologique à d'autres domaines et secteurs d'activités, le Horse concept est accessible à tous, cavaliers ou non, jeunes ou moins jeunes, et présente un intérêt pédagogique et émotionnel fort.

### **Pourquoi le cheval ?**

Rappelons que le mot « manager » est à l'origine du terme équestre venant de l'italien « maneggiare » qui signifiait « manier son cheval » le mettre à sa main pour préparer le travail.

A la différence de l'homme doté d'un cerveau logique ou cognitif, qui sait construire une stratégie, définir une tactique et masquer ses émotions, le cheval a un cerveau logique (néocortex) bien moins développé. Son cerveau émotionnel (limbique) et très puissant et lui permet de capter

Instantanément son environnement. C'est pourquoi il « ressent » de manière si juste nos émotions et intentions.

Mais surtout, pour deux raisons fondamentales

1. Le cheval a des dons sensoriels et extra sensoriels hors du commun car il est doté **d'une psychologie de proie** (vision à 360° contrairement au prédateur qui fixe un objectif). Il reconnaît les leaders-référents dont il a besoin pour assurer sa survie en cas de danger.
2. Le cheval a un instinct grégaire et **un mode d'organisation collective infaillible**. Il n'a pas son pareil pour aider à la parfaite coopération, chacun ayant au sein du troupeau en rôle clair, reconnu de tous.

Le cheval ne fait aucune référence au statut, il ne sait pas qui il a en face de lui. Aucune simulation et jeux de rôles. Egalité des personnes, pas de hiérarchie.

Il a constamment besoin de tester, car il cherche un leader. C'est un miroir en instantané de nos émotions et de nos intentions, avec la plus grande bienveillance. On peut dire que ses retours spontanés et non calculés permettent aux dirigeants d'identifier et de reproduire des comportements gagnants et d'identifier et de corriger des comportements inadaptés.

### Programme de la journée

#### Matinée

- Présentation des objectifs et du programme de la formation, du cheval (son histoire, sa psychologie, sa relation à l'autre), du cadre des exercices avec les chevaux -1h30
- Exercices individuels (d'influence, d'affirmation de soi, de négociation) – 1h30
- Diagnostics individuels de leadership et plans de progrès

#### Après midi – 3h30

- Exercices individuels de progrès
- Exercices avec obstacles pour certains
- Exercices collectifs en équipes de 4 (pouvoir partagé et coopération)
- Débrief par Patrick Chanceaulme et les 2 chuchoteuses, Sara et Amandine – 45 min

### Ce qu'il faut retenir

Le Horse Concept est une pédagogie basée sur l'intelligence relationnelle et comportementale, permettant de doper son quotient émotionnel.

En effet, nous passons notre temps à induire dans nos comportements ce que nous pensons ou plutôt « croyons ». Patrick Chanceaulme parle de croyance limitée, qui amène à des comportements « non fondés ». Ex des a priori sur les fonctionnaires ! sans autre fondement que nos interprétations...

Emotions → croyances limitantes → comportements



W inverse par le HC

Grâce au Horse Concept et au cheval, les croyances sont remises en cause, et le travail se fait à l'inverse c'est à dire SUR le comportement, qui amène ensuite aux croyances. Il s'agit de **convaincre sans contraindre**. Ce sont les comportements gagnants qui vont conforter nos croyances.

Le leadership est une affaire de comportements. Le Horse Concept permet des mises en situation réelle pour développer les 7 comportements clés (gagnants) du leadership qui feront de chaque dirigeant, un leader reconnu et recherché par le cheval. Comportements qui favorisent la coopération :



## Les Cercles de Progrès France

- Observer (signaux non verbaux) – Ecouter (sans jugement ni interprétation)
- Influencer – Avoir un impact (susciter l'envie, faire adhérer à un objectif)
- Accompagner (chercher plus la progression que la perfection)
- Lâcher prise – prendre du recul (mettre de la distance par rapport aux événements → autonomie)
- Négocier (échanger en préservant la qualité relationnelle)
- Hiérarchiser (effectuer des choix, définir des priorités)
- Partager (mettre en commun des informations, des compétences, des moments relationnels)

Le cheval est un prédaté, avec un mode d'organisation en troupeau. Les chevaux se testent entre eux en permanence, tout en respectant la « bulle sociale » de l'autre. Ils ont également développé un 6<sup>ème</sup> sens, car ils sont capables de capter les intentions. Leur réponse se fait par différents signaux

Alerte : encolure haute, colonne vertébrale contre incurvée

Apaisement : encolure basse, détendue, allure et mâchoire souples, queue relâchée

Coopération : regard et oreilles tournés vers l'interlocuteur, colonne vertébrale incurvée.

Par la mise en pratique des exercices, les participants ont essentiellement travaillé sur :

- L'autorité
- L'affirmation de soi
- L'influence
- La négociation

La prise de conscience est immédiate (miroir hors norme), tout comme les conditions de réussite ou l'acceptation de points de progrès. Pas de jugement et droit à l'erreur.

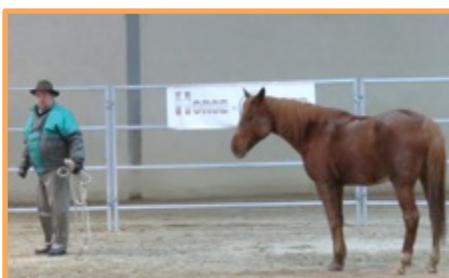
**Description des exercices** – Les coachs ne connaissaient pas les chevaux et les chevaux n'avaient jamais fait ces exercices. Ils ont été changé à chaque exercice et participant

### Le MEDAC – Exercice en individuel portant sur l'autorité naturelle

Quelques consignes et explications, puis aucune aide au démarrage de l'exercice.

Le cheval et le participant sont dans un cercle de 9m de diamètre, en liberté. 2m sont pour le cheval, 7m pour le « leader ». Il faut agir soit sur la bulle avant, soit sur la bulle du milieu, soit sur la bulle arrière du cheval et dans l'ordre :

1. M – Mettre le cheval en **mouvement**. Presser la bulle arrière, donc impulser
2. E – Maintenir le cheval dans son **espace** – il doit être à 1m de la barrière. Le recadrer si besoin
3. D – Le faire changer de **direction** – Réorienter
4. A – Le faire changer d'**allure** – Presser la bulle arrière, une fois au galop, presser la bulle avant pour revenir au trot puis au pas
5. C – le faire **coopérer** – en tant que leader identifié, il peut vous suivre n'importe où





## Les Cercles de Progrès France



### Exercice de négociation en individuel

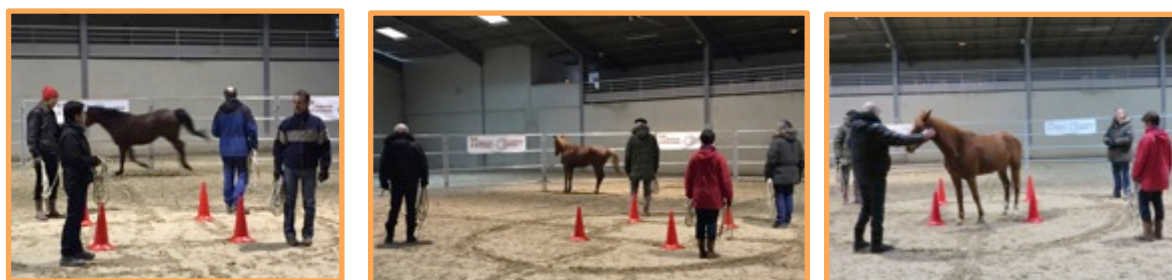
Passage d'obstacles : bâche plastique, portiques, petit tremplin

3 essais par personne pour passer chaque obstacle, libre à chacun de choisir l'ordre et la façon d'y arriver. Pas de consignes particulières, et 5 min de prise en main avec le cheval avant de commencer l'exercice.



### Exercices collectifs par équipe de 4 – Jouer sur la coopération

Dans le manège de 9m de diamètre, 4 participants et 1 cheval. Les 4 personnes ont chacune  $\frac{1}{4}$  du cercle et ne peuvent intervenir uniquement si le cheval est dans leur partie. Après avoir mis le cheval en mouvement, puis l'avoir fait changer d'allure, l'objectif, au signal du coach équestre, est de faire venir le cheval au centre du manège, et de l'arrêter dans un petit carré pour que ses 4 sabots soient à l'intérieur de l'espace défini par les quatre plots rouges.



Chacun a appris à tester son autorité naturelle, et a pu faire le lien avec de nombreuses situations en entreprises et avec l'attitude à adopter en tant que leader reconnu.

Les exercices ont mis en évidence les points suivants (les grilles d'observation comportements de leader et négociation sont jointes à ce CR)

- ➔ Apprendre à entrer en relation (image de la machine à café au bureau)
- ➔ Comment effectuer une demande
- ➔ Comment renouveler une demande, l'importance du pas à pas, étape par étape, et aller jusqu'au bout quand on est un leader. Mais ne pas brûler les étapes !
- ➔ Ne pas attaquer tout de suite, prendre sur soi, négocier
- ➔ S'adapter en cas de refus, différer en cas de blocage, reconforter en cas de progression et féliciter en cas d'acceptation
- ➔ Bannir l'autoritarisme





## Les Cercles de Progrès France

- ➔ Apprendre à lâcher prise (1<sup>er</sup> signe de reconnaissance pour le cheval)
- ➔ Laisser commettre les erreurs
- ➔ Recadrer, être présent
- ➔ Laisser en autonomie, sans oublier les points de contrôle
- ➔ Être ferme (rassure le cheval) mais être convivial : **Aussi doux que possible, aussi ferme que nécessaire**

Certains ont pu être frustré de ne pas suffisamment « travailler » avec le cheval, et avoir des débriefs personnalisés et des plans de progrès identifiés.

Il s'agissait d'une journée « découverte » à cette pédagogie originale et innovante. La formule « exploration » ou « executive » nécessite 1 coach équestre pour 2 managers, ce qui permet de dresser un profil de leader et un plan de progrès « sur mesure » (vidéos également). Mais le budget des Cercles de Progrès ne le permettait pas cette année...

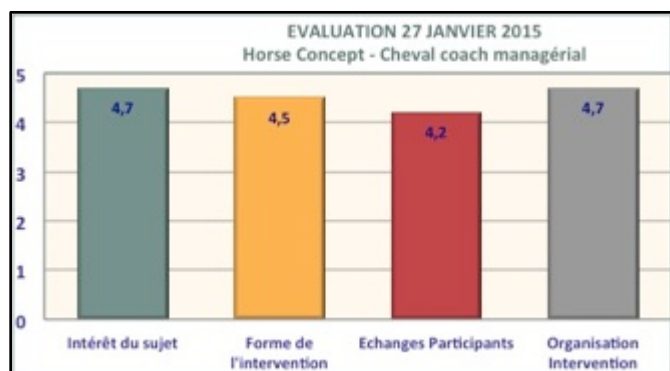
### • En conclusion

De très bonnes évaluations, et une journée pendant laquelle vous vous êtes accordés à dire que l'effet miroir du cheval fait prendre conscience des comportements comme de notre communication non verbale, et de leur impact sur les interlocuteurs. Le Horse Concept apprend à lire les signaux subtils de la relation à l'autre et permet une meilleure gestion de nos émotions, tout comme une meilleure connaissance de soi.

Chacun a pu :

- valoriser en instantané ses comportements de leader, négociateur et/ou communicant
- modifier en instantané ses comportements inadaptés ou déviants

à nous tous de mettre en application tous ces outils dans le temps, avec le souvenir d'une journée émotionnellement forte ! bien que glaciale....



**Prochaine rencontre, le Mardi 24 février à la Banque Populaire à Balma**

Roger Couffin animera la journée sur le thème

**"le comportement stratégique du dirigeant et de l'entrepreneur »**

**Je vous attends nombreux et compte sur vos invités**