



interactifs



interactifs : réapprendre les relations simples pour être plus efficace





Moins d'idées mais les bonnes...

Moins de mots mais dans l'ordre...

Moins de temps mais au bon moment...

Moins d'énergie mais à bon escient...

## La relation avec un grand e

### L'économie de la relation

La 1<sup>ère</sup> source de coût de la plupart des entreprises est constituée par la masse salariale et les frais annexes de ceux qui passent plus de 50% (parfois plus de 80%) de leur temps en relations sortantes ou entrantes. Dirigeants, managers, encadrement, fonctions supports, commerciaux, etc.

### L'écologie de la relation

Tous ces « parleurs » et « écouteurs », quelle que soit l'actualité, sont les véhicules des savoirs métiers, des expertises et des stratégies de l'entreprise et de son image. Ils la façonnent, la représentent, la vendent, et la défendent en permanence vis-à-vis des clients, des partenaires, des fournisseurs, des collaborateurs et des médias qui constituent leur environnement. Ces relations nécessitent du talent pour interagir avec économie, discernement et force dans le respect de cet environnement.

### L'éducation de la relation

La pratique de la Discipline Interactifs® développe et professionnalise ce talent et constitue de ce fait l'axe de profit le plus facilement accessible au moindre coût. Elle induit de surcroît, des relations plus simples, plus respectueuses et plus confortables.

Être plus productif en restant civilisé c'est ce que nous proposons.

Philippe de Lapoyade  
Président Directeur Général

*« Je vis la Discipline Interactifs®  
comme une règle de base de mon  
hygiène de vie et une première  
marche de l'écologie. Elle m'aide  
quotidiennement et concrètement  
à prendre conscience de l'intention  
réelle de ma communication,  
de mieux la structurer, la rendant  
ainsi plus simple et plus efficace.  
Pour moi, la Discipline Interactifs®  
propose une communication  
basée sur la confiance en soi et en  
l'autre. Je ressens qu'elle élève ma  
capacité à respecter avec humilité  
et authenticité mes pensées et mes  
interlocuteurs, contribuant ainsi  
à créer un environnement plus  
positif et de fait, à ma santé!  
Merci à toute l'équipe R&D  
d'Interactifs! »*

Thierry Boiron  
Directeur Général des Laboratoires Boiron

## ■ La Discipline Interactifs® : une démarche qualité en matière de relation

La Discipline Interactifs® a été élaborée par Philippe de Lapoyade et un groupe de professionnels du management et de la communication. Elle est issue d'une démarche originale de longue observation des phénomènes liés à la relation, en partant d'une question : « comment font les bons quand ils sont bons ? ».

L'aboutissement en est la définition de constantes permettant de créer à la fois estime et confiance dans les relations interpersonnelles, tout en assurant résultat et productivité.

Le métier d'Interactifs est donc l'apprentissage professionnel à la relation de qualité.

Cet apprentissage vise à mettre la compétence relationnelle au même niveau de professionnalisme que la compétence métier et la compétence méthode/process.

Pratiquer la Discipline Interactifs® c'est avoir du talent tous les jours en le faisant exprès plutôt qu'au hasard des circonstances.

*« Je considère que la professionnalisation de la relation, telle qu'Interactifs l'enseigne, est un des éléments essentiels de notre métier. La méthode, le style, la structuration des échanges, constituent avec le poste de travail et la maîtrise des produits, la base de l'excellence opérationnelle de la Banque. »*

**Christian Duillet**  
Directeur Général  
Groupe LCL

*« À l'inverse de ces approches parfois perçues comme manipulatrices, une approche très originale et très puissante de la négociation et de la relation à l'autre a été développée en France par Philippe de Lapoyade, fondateur d'Interactifs. La compétence relationnelle ainsi acquise permet d'augmenter considérablement l'impact personnel dans l'entreprise. »*

Jean-Marie Ducreux, diplômé de l'ESCP et titulaire d'un MBA de Columbia University, Professeur à l'ESCP-EAP. Propos tirés de son ouvrage « Stratégie - les clés du succès concurrentiel » aux éditions d'Organisation

## ■ Être productif en restant civilisé

### Comment aimez-vous que l'on vous parle ?

Depuis sa création, Interactifs a posé cette question à plus de 50 000 stagiaires et clients dans plus de 20 pays. Tous ont répondu de façon unanime : « que le message soit simple, clair, direct, précis, concis, droit au but, pour autant que dans la manière ce soit fait avec courtoisie, respect, politesse, chaleur et si possible avec un peu d'humour. »

La réponse est universelle, indépendante de la culture, de la nationalité, de l'âge, du genre ou du niveau hiérarchique de la personne questionnée.

Nous pouvons donc faire l'hypothèse que tous nos interlocuteurs attendent que nous leur parlions comme cela.

### Comment constatez-vous que l'on vous parle ?

Trop de réunions ou d'échanges sont caractérisés par le non-dit, l'implicite, le sous-entendu, la suggestion ou la manipulation. C'est le résultat souvent involontaire des difficultés rencontrées par les gens à réconcilier « droit au but » et « civilisé », ou comment être direct sans être brutal.

**Tout simplement la Discipline Interactifs® apprend à chacun à réduire la distance entre ce que nous pratiquons et ce que nous attendons des autres en terme de relation.**

# ■ Un programme élaboré pour tous ceux dont les enjeux relationnels sont déterminants

## À titre individuel

L'apprentissage à la Discipline Interactifs® permet à chacun de développer sa densité personnelle c'est-à-dire :

- sa capacité d'impact et d'influence
- sa rigueur et sa précision dans les relations
- sa capacité d'écoute
- sa capacité à aller plus vite et à faire produire une relation individuelle ou une réunion...
- sa capacité à donner envie
- sa capacité à négocier et/ou à tenir une position en préservant à la fois la relation et ses intérêts
- sa capacité à installer le niveau de confort et de plaisir partagés nécessaires dans un environnement complexe

## À titre collectif

Vécus en groupe, nos séminaires ont une grande vertu à la fois de « Team Building » et de productivité de l'équipe :

- des séminaires à haut niveau émotionnel qui laisseront un souvenir fort vécu ensemble
- dispensés de haut en bas d'une organisation, nos séminaires procurent un code relationnel commun et un lien solide qui se « greffe » à la culture d'entreprise dont la Discipline Interactifs® fait évoluer les pratiques en matière de relation

*« Interactifs est la seule formation qui continue encore, plusieurs années après l'avoir suivie, à m'apporter quelque chose. J'ai gagné sur deux plans. Plus de confort et de sérénité. Plus de vitesse et d'efficacité. Ceci est vrai dans ma vie personnelle et dans ma vie professionnelle. En aucun cas il s'agit de manipulation car tout ceci est encore plus vrai si la personne en face de moi a aussi suivi Interactifs. »*

**Philippe Dauger**  
Senior Vice President Service et Qualité Commerciale  
Groupe Renault

*« Je considère cette formation irremplaçable et très efficace : j'aurais rêvé d'avoir connu cette approche lorsque j'avais 20 ans. C'est la meilleure formation que j'ai connue dans ma carrière RH. »*

**Bernard Grumel**  
Ancien DRH de Danone PLF France

## ■ Nos clients font appel à nous pour :

### ■ Les équipes dirigeantes

- gagner du temps et économiser de l'énergie
- créer de la cohésion, de la solidarité et faire passer un état d'esprit
- développer la capacité à produire ensemble
- préparer des situations à forts enjeux

### ■ Les managers

- se conduire en patron
- décliner avec discernement la stratégie de l'entreprise
- insuffler l'énergie par un comportement engagé, lisible et respectable
- fédérer les ressources

### ■ Les commerciaux

- vendre plus
- négocier mieux en sachant préserver la relation et obtenir des contreparties
- raviver le goût de la conquête et le plaisir du résultat concret
- véhiculer une image professionnelle dynamique et valorisante de l'entreprise

### ■ Tous

- oser davantage avec talent et séduction

# ■ Une pédagogie 100 % opérationnelle

## La progression pédagogique

### ● Étape 1

Partage avec les stagiaires (par l'exercice) des principes d'une relation efficace.

### ● Étape 2

Mesure par l'exercice de la distance entre la pratique quotidienne des stagiaires et ces principes.

### ● Étape 3

Découverte par l'exercice des constantes permettant de réduire cette distance.

### ● Étape 4

Entraînement intensif sur des situations professionnelles réelles correspondant aux objectifs de la mission.

## 80% du temps passé à l'exercice

Un apprentissage du "geste", avec le style et les propres mots du stagiaire, pour que l'appropriation soit naturelle, immédiatement utilisable et durable.

### ● Figures libres

Ce sont les stagiaires qui apportent les sujets des exercices, toujours issus de leurs situations professionnelles quotidiennes.

### ● Figures imposées

L'entreprise définit les mises en situations sur lesquelles nos animateurs devront obligatoirement faire travailler les stagiaires en plus des figures libres.

*« Au moment où Philippe de Lapoyade me demandait pourquoi j'avais à plusieurs reprises, dans des fonctions différentes, formé mes collaborateurs à Interactifs... je pensais en moi-même... mais tout simplement parce qu'à chaque fois l'impact sur nos activités avait été réel et évident !*

*Être extrêmement clair sur l'objectif que l'on poursuit, être simple et direct quel que soit le niveau de relation, avoir une progression logique pour réfléchir et produire des résultats concrets sur des sujets complexes ne s'invente pas. Mais tout cela s'apprend, se pratique et devient ensuite un réflexe que mes équipes et moi-même avons adopté et qui continue à nous faire gagner en temps, en efficacité, en énergie dépensée et en résultat. »*

**Robert Guillet**  
Vice President - Global Customer Development  
Unilever Foodsolutions

## ■ Se mettre entre de bonnes mains

### Nos animateurs

**Ce sont des maîtres dans la pratique de la Discipline Interactifs®.**

**Ils sont professionnels de l'entreprise avant d'être animateurs professionnels :**

Directions générales, DRH, commercial, marketing, production.  
Les 40 animateurs d'Interactifs ont tous connu des expériences réussies en entreprise. Ils y puisent leur crédibilité et leur légitimité.

**Ils ont en commun :**

- un long apprentissage (6 mois à 2 ans de formation initiale à la Discipline Interactifs® en plus des années de pratique) qui les rend efficaces devant tous les publics
- une bonne dose de liberté personnelle
- de la tendresse pour le genre humain

### Interactifs en quelques chiffres



*« Interactifs est une pratique remarquable en ce sens qu'elle supprime les non-dits, nous permet d'aller à l'essentiel le plus rapidement possible et donc de trouver la vraie solution acceptée clairement par tous. Partager cette pratique avec ses collaborateurs est une opportunité réelle de changement profond de la société dans le sens de l'efficacité pérenne. »*

**Bruno Cathelinais**  
Président du Directoire  
Groupe Bénéteau

*« Tout ce que vous avez semé a germé. »*

**Jean Marie Mayot**  
Associé  
PricewaterhouseCoopers Entreprise

## Nos formats

### Intra-entreprise

#### ■ Apprentissage

Une 1<sup>ère</sup> session de 2 ou 3 jours, prolongée par deux suivis téléphoniques individuels inter-session pour aider les stagiaires à la mise en pratique, et une 2<sup>e</sup> session de 2 jours.

Conception de modules (par groupe de 8 à 10 participants) développés en fonction des enjeux stratégiques de l'entreprise et s'intégrant dans les programmes de formation "maison".

#### ■ Approfondissement

Journées spécialisées sur un thème précis (négociation, gestion de conflit, conduite de réunion...) regroupant des personnes ayant déjà suivi le programme d'apprentissage complet.

#### ■ Dégustation

Une session de 1, 2 ou 3 jours (groupes de 8 à 10 participants) comme mesure d'accompagnement d'une actualité afin d'ouvrir les esprits sur l'importance de la relation. Comprenant optionnellement un suivi individuel téléphonique.

### Inter-entreprises

Une session de 2 jours (par groupes de 8 à 10 participants) comprenant obligatoirement un suivi téléphonique individuel.

### Coaching

Du coaching oui, mais selon la Discipline Interactifs®. Un accompagnement individuel à la carte.

## ■ Nos références Clients

### Produits de Grande Consommation / Distribution :

Groupe Danone (Danone France, Evian), Nestlé France, Pernod Ricard, Unilever

### Industries :

Groupe Bénéteau, Laboratoires Boiron, Essilor, Fiat, Jeanneau, Nissan, Pfizer,  
Groupe Renault, Rhodia, Valeo

### Communication et Média / Études de marchés / Nouvelles Technologies :

Amadeus, IRI France, Publiprint

### Banque / Assurances :

Axa, Crédit Agricole, Crédit Mutuel, Euler Hermes SFAC, Groupe LCL

### Audit / Conseils :

Capgemini, PricewaterhouseCoopers

### Autres :

INSEAD...

**Direction Générale et Commerciale**

47, rue de Verneuil 75007 Paris

Tél. : +33(0)1 44 39 29 00

Fax : +33(0)1 44 39 13 70

**Administratif et Logistique**

13, passage Notre Dame

33220 Ste Foy-la-Grande

Tél. : +33(0)5 57 56 09 20

Fax : +33(0)5 57 46 35 54

Contactez-nous : [www.interactifs.org](http://www.interactifs.org)