



# Dossier de presse

Décembre 2009

**Comprendre et créer les conditions de la performance  
dans les équipes grâce au « facteur microclimat ».**

**Contact Presse**

Hélène Ferrand

[helene.ferrand@vousetnews.com](mailto:helene.ferrand@vousetnews.com)

04 78 29 64 43

**Contact BMS Support**

Stéphane Baetche

[bms@bmsupport.com](mailto:bms@bmsupport.com)

06.83.42.65.93

## Sommaire

Communiqué de presse .....	3
Fiche d'identité .....	4
BMSupport, l'esprit de la performance.....	5
ALPS : outil d'analyse de la performance.....	6
Etude de cas.....	8
Biographie de Stéphane Baetche.....	9

## ALPS<sup>®</sup> OU LE MILLESIME DE LA PERFORMANCE

**BMSupport et les Domaines Paul Jaboulet Aîné s'associent pour partager avec des dirigeants de la région lyonnaise leur expérience et expertise dans les domaines de la qualité et de la performance.**

*Comment Stéphane Baetche, spécialiste de l'accompagnement des entreprises dans la réussite de leur stratégie commerciale et Frédéric Mairesse, directeur général des prestigieux Domaines Paul Jaboulet Aîné décident de se retrouver sur un tel thème ?*

Sous la forme d'une association originale, Stéphane Baetche, dirigeant de BMSupport, cabinet de conseil, accompagnement opérationnel et coaching lance un cycle de rencontres autour d'une approche innovante de la compréhension des mécanismes de la motivation et de la performance des équipes : ALPS<sup>®</sup>. Frédéric Mairesse, directeur général des Domaines Paul Jaboulet Aîné en parallèle pourra faire apprécier l'influence du climat sur les millésimes d'un cru prestigieux. La première rencontre aura lieu le mercredi 16 décembre 2009 chez Nicolas Le Bec, chef étoilé, animé par la passion de la gastronomie et de l'entreprise.

### Découverte du « millésime ALPS<sup>®</sup> »

Stéphane Baetche animera la première partie de la rencontre en présentant une approche novatrice et structurante de la motivation et de la performance : la méthode ALPS<sup>®</sup>. Avec cette méthode, les dirigeants peuvent apprendre à favoriser les microclimats de travail adaptés aux situations que rencontrent leurs équipes et ainsi influencer positivement sur la motivation et l'engagement de celles-ci.

En effet, le climat est un facteur déterminant dans la performance. Prenons l'exemple de deux entreprises qui ont les mêmes produits ou services à vendre, la même concurrence, les mêmes contraintes et les mêmes outils. L'entreprise la plus performante, c'est celle qui a les équipes les plus motivées. Et ce qui les caractérise, c'est le climat qui y règne. Aujourd'hui, en utilisant cette approche très opérationnelle et ses outils associés, les dirigeants y trouveront des clés pour développer une stratégie efficace du management de la motivation de leurs équipes.

La méthode ALPS, véritable outil de gestion des ressources humaines, permet d'apprendre aux managers et collaborateurs à développer leur flexibilité motivationnelle et à favoriser des climats de travail adaptés à chaque situation. Ils obtiendront ainsi un plus haut niveau d'engagement individuel et collectif en se montrant capable de faire varier ensemble ces climats au gré des besoins pour plus de motivation et de performance.

### En toute convivialité

Les dirigeants, invités, prolongeront cette nouvelle approche par une dégustation verticale de grands vins millésimés des Domaines Jaboulet Aîné animée par Frédéric Mairesse.

#### Rappel :

##### **BMSUPPORT**

*Créée en 2002 par Stéphane Baetche, BMSupport a pour vocation d'intervenir auprès des directions générales, commerciales-marketing et ressources humaines pour accélérer l'exécution de leur stratégie sur le terrain.*

##### **DOMAINE PAUL JABOULET AINE**

*La Maison Jaboulet est établie à Tain-l'Hermitage depuis 1834. Les Domaines Paul Jaboulet Aîné produisent les crus les plus prestigieux de la Vallée du Rhône, et notamment la très célèbre cuvée de l'HERMITAGE «La Chapelle». La Maison Jaboulet commercialise ses vins dans plus de 120 pays à travers le monde.*

\*ALPS: Apter Leadership Profiling System

**Contact Presse : Hélène Ferrand – Vous & News**

**Tél. 04 78 29 64 43 ou 06 16 51 50 44 - [helene.ferrand@vousetnews.com](mailto:helene.ferrand@vousetnews.com)**

## Fiche d'identité

Nom	• BMSupport
Activité	• Accompagnement et formation
Date de création	• 2002
Forme juridique	• SARL
Capital social	• 7 500 €
Adresse siège social	• Le Puits 73610 Lépin le Lac
Tél.	• 06 83 42 65 93
Site web	• <a href="http://www.bmsupport.com">www.bmsupport.com</a>
Email	• <a href="mailto:bms@bmsupport.com">bms@bmsupport.com</a>
Dirigeant	• Stéphane Baetche
Effectif	• 1 permanent
C.A. 2008	• 210 K €

## BMSupport, l'esprit de la performance

### La raison d'être de BMSupport

Crée en 2002 par Stéphane Baetche, BMSupport a pour vocation **d'intervenir auprès des directions générales, commerciales-marketing et ressources humaines pour accélérer l'exécution de leur stratégie sur le terrain.**

Elle **participe à l'optimisation de l'organisation des équipes** avec un objectif : **renforcer la performance globale et commerciale** de ces dernières. Elle intervient en **conseil auprès des dirigeants** sur la mise en œuvre de leur stratégie commerciale. Elle réalise de **l'accompagnement opérationnel en situation réelle** et contribue au renforcement des savoir-faire commerciaux et managériaux en **construisant et conduisant des plans de formation sur mesure**. Enfin, elle permet aux entreprises d'aider leurs collaborateurs et/ou leurs équipes à révéler tout leur potentiel en menant des **actions de coaching individuel ou d'équipes**.

### Les sujets sur lesquels BMSupport travaille régulièrement avec ses clients

**Optimisation des process de vente** : Comment s'assurer que la machine à produire les résultats commerciaux est en bon état de marche ? Comment faire partager au plus grand nombre les pratiques performantes des meilleurs collaborateurs de l'entreprise ?

**Lancement de produits ou de services** : Comment accélérer la commercialisation des nouvelles prestations pour dégager des latitudes supplémentaires de développement ?

**Sécurisation du portefeuille client** : Comment identifier les risques et opportunités sur le portefeuille client ? Comment impliquer les collaborateurs sur la construction et la conduite de plans d'action pertinents pour exploiter les opportunités et minimiser les risques ?

**Rentabilisation des recrutements** : Comment réussir les phases d'intégration de ses nouveaux collaborateurs commerciaux ? Comment rendre rapidement ses collaborateurs motivés, efficaces et autonomes ?

**Renforcement de la cohésion des équipes** : comment avoir un maximum de synergie au sein et entre les équipes ? Comment créer les conditions de la performance dans ces mêmes équipes ?

**Motivation des collaborateurs et des équipes** : Comment aider les collaborateurs à développer le bon niveau d'engagement et de motivation plus particulièrement dans les situations difficiles ou à fort enjeu ?

**Références récentes** : Cartonnage André Forest, Nec Computers, ABS France, Orem-Astre, Euriware, Procontact, Atom, Troax, E-Motik, Novalto, Groupe Noble Age, IRH environnement, Nobilis, Groupe Malakoff Mederic, Général de santé, ICF, environnement, Argos, Portalp,...

## ALPS : outil d'analyse de la performance

Fondé par le professeur Michael Apter, ALPS est un outil d'analyse des climats de travail dans l'entreprise et les équipes sous l'angle des états motivationnels.

Il permet aux managers (ou leaders) de comprendre l'influence qu'ils exercent sur les microclimats motivationnels de leurs équipes. Cette compréhension est structurante pour le leader qui peut ainsi apprendre à faire varier les différents climats de travail pour créer les conditions de la motivation et donc de la performance au sein de ses équipes.

Le modèle d'Apter définit huit microclimats : (cf. tableau récapitulatif des états, page 7)



**« Nous sommes changeants et inconstants : une même situation peut nous sembler motivante à un moment donné et démotivante l'instant suivant. »**

Selon les états dans lesquels l'individu se trouve, il va être motivé ou démotivé par une même situation. Le rôle du manager est d'intervenir pour s'adapter et créer un climat de performance. Autrement dit, ALPS permet aux managers de développer des stratégies efficaces de management de la motivation des équipes. Responsable de leurs performances, ils apprendront à obtenir d'elles un meilleur engagement en créant un climat de travail adapté à la situation et un plus haut niveau de contribution en se montrant capable de faire varier ces climats au gré des besoins.



Michael Apter

Cet outil est fondé sur la théorie du renversement. Développée par le professeur Apter, elle s'appuie sur plus de trente ans de recherche universitaire et de pratique thérapeutiques. Véritable outil puissant de coaching individuel et d'équipe, il permet d'identifier des leviers de motivation propres à un individu ou un collectif dans une situation donnée. Aujourd'hui, elle est utilisée avec succès dans de nombreuses entreprises du monde entier depuis dix ans. En France, seule une dizaine d'entreprises ont testé cette nouvelle approche prometteuse : HSBC, ADP gsi, Euriware, ABS France, Primagaz, etc...

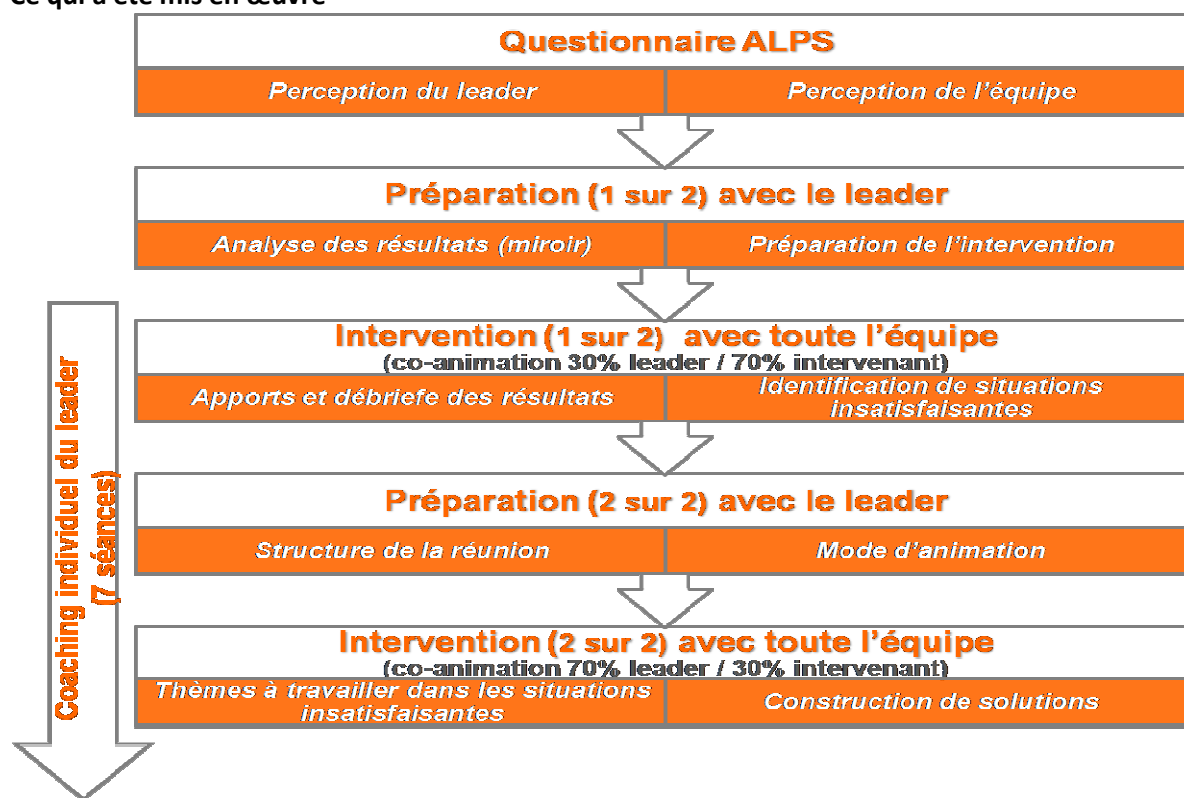
État	Valeur	Mots clés	Comment le crée-t-on ?	En quoi cela contribue à la performance ?	Impacts négatifs possibles
But	Accomplissement	Vision, direction	Parler d'avenir, du long terme Fixer des objectifs réalistes	Alignement, convergence des objectifs individuels et collectifs	Anxiété, manque de flexibilité
Enthousiasme	Jouissance	Stimulation, excitation	Laisser produire Montrer le plaisir que nous tirons de notre travail	Effort démultiplié (souvent), engagement et plaisir	Laisser-aller, dispersion
Changement	Liberté	Challenge	Débat ouvert, libre Droit de s'exprimer, de ne pas être d'accord	Pensée critique, innovation	Anarchie, hostilité
Structure	Devoir	Règles, procédures	Normaliser des tâches et des processus Définir des règles	Efficacité, cohérence	Fonctionnement de type bureaucratique, rigidité
Collective	Esprit d'équipe	Coopération, collaboration	Encourager le soutien mutuel Déléguer autorité, pouvoir et responsabilités	Réactivité aux opportunités et aux menaces, ressources partagées	Dispersion des responsabilités
Cordialité	Altruisme	Affection, amitié	Prendre en compte les besoins émotionnels des autres	Acceptation des besoins émotionnels, attention personnelle et affection	Surinvestissement personnel, manque d'objectivité
Engagement individuel	Responsabilité personnelle	Contrôle, autorité	Récompenser les prises de responsabilités Permettre la prise d'initiative	Autocontrôle, prise de décision rapide et réactivité	Jeux de pouvoir et rapport de force
Considération	Individualisme	Confiance, expression de soi	Comprendre que l'individu cherche à trouver un équilibre entre vie professionnelle et personnelle. Traiter les gens en tant qu'individus, différents des autres.	Sentiment de sécurité, l'assurance d'un soutien dans les moments difficiles	Apitolement sur soi, l'intérêt personnel prend le pas sur celui de l'équipe ou de l'entreprise

## Etude de cas client

### Contexte

- une équipe désolidarisée
  - une communication détériorée
  - l'émergence de contre pouvoirs
  - des échéances clients à fort enjeu et ...
- ... des doutes de la Direction sur la capacité de l'équipe à faire face à ses obligations  
 ... un manager qui n'a pas forcément conscience de la gravité de la situation  
 ... et qui ne voit pas trop ce qu'il peut faire.

### Ce qui a été mis en œuvre



### Les résultats obtenus

- Une communication entre les membres de l'équipe améliorée
- Un leader qui a revu sa manière d'animer son équipe (de nouveaux moments de management, une dimension plus participative dans certaines réunions, des points individuels plus fréquents avec ses équipiers) créant ainsi plus d'efficacité dans une bonne ambiance.
- Des indicateurs opérationnels de performance qui se sont améliorés

## Biographie de Stéphane Baetche



Né en 1971 à Amiens dans la Somme

### Formation initiale

- Maîtrise de Sciences de Gestion à l'université de Reims

### Expériences précédentes

- PUM service d'acier : Assistant marketing
- CGEA-ONYX (groupe Vivendi) : Responsable commercial
- Orange : Chef des ventes
- Mercuri International : Consultant-formateur
- Trace Software : Directeur Commercial

### Ce qui l'a poussé à créer BMSupport

- Volonté de se donner les moyens d'assumer ses envies et ses choix
- Envie d'apporter du soutien aux entreprises sur le volet commercial notamment et sur une démarche innovante : l'accompagnement opérationnel en situation
- Montrer qu'il est non seulement possible mais aussi nécessaire de concilier performance et bien-être au travail « esprit de performance »
- L'idée ici est de se concentrer sur ce qui précède les résultats (l'enjeu) de l'entreprise c'est à dire la performance (le jeu) des collaborateurs et des équipes.
- La démarche de BMSupport consiste à aider les acteurs de l'entreprise à créer les conditions de cette performance.

### Les éléments marquants de sa vie

- Un père entrepreneur et atypique qui, par sa manière de voir le monde, l'a beaucoup influencé dans son approche de la relation aux autres et du commerce.
- Des moments très forts dans l'engagement associatif pendant ses études universitaires.
- Des rencontres professionnelles déterminantes.
- Sa formation de près de 3 ans au coaching entre 2003 et 2006.