

## Société | L'équicoaching à Bordeaux, une nouvelle manière de se former pour les managers



**L'idée peut surprendre. Aider les managers à s'interroger sur leurs pratiques grâce à un cheval. Qui plus est, sans monter ce dernier. Pourtant, visiblement, cette méthode obtient des résultats. Reportage à Parempuyre, près de Bordeaux, dans le somptueux écriin du Domaine de Vallier, en bord de Garonne. C'est là que Valérie Calvet, qui dirige une maison de négoce en vins de Bordeaux avec son mari, a décidé de s'installer pour lancer cette nouvelle activité.**

Le concept n'est pas si nouveau qu'il y paraît. En réalité, il est né aux États-Unis dans les années 1960. Mais, en France, il est méconnu. Valérie Calvet l'a découvert à l'adolescence de ses deux filles. Passionnée sur le tard, à la trentaine par les chevaux, elle a transmis son amour pour ces animaux à ses enfants. Et, au moment de leur adolescence, cette entrepreneuse s'est rendue compte que le cheval était un "excellent moyen pour transmettre des valeurs". Curieuse, pleine de volonté, elle a poussé sa réflexion plus loin et a eu l'idée de se former à l'équicoaching dans sa patrie, les Etats-unis.

**Passés l'effet de surprise, les managers formés se disent satisfaits** Au fait, sur quels préceptes s'appuie l'équicoaching ? "Le cheval, qui est un animal ultrasensible, agit comme un miroir de nos comportements. Il nous renvoie une image "neutre", explique la formatrice, Valérie Calvet. Idéal pour détecter des problèmes de management et les dévoiler au grand jour. Concrètement, sa formation se déroule sur une journée par petits groupes d'une dizaine de personnes. La matinée débute par une sensibilisation à l'univers du cheval. Avant de passer à des premières mises en situation. Attention, ici, il n'est pas nécessaire d'être cavalier. Tous les exercices se font à pied à côté du cheval. Par exemple, un exercice consiste à faire tourner le cheval autour de soi. Un autre à l'emmener le cheval dans ses pas, simplement par des gestes. Une manière pour le manager de travailler sur la clarté du message qu'il diffuse et de développer son intelligence émotionnelle. « Grâce au cheval, j'ai pris conscience que l'on pouvait provoquer de fortes réactions juste par le comportement, sans parler », confie Frédéric Perrier, attaché commercial chez Zolpan, un fabricant et distributeur de peintures en bâtiment, qui a, depuis, fait évoluer ses pratiques. La journée se termine par un debriefing. "C'est une expérience qui m'a beaucoup apportée, que je conseille", nous dit Nadège Darnajou, directrice d'une tonnellerie bordelaise employant treize personnes.



Nicolas César

*Crédit Photo : NC*  
*Publié sur [aqui.fr](http://aqui.fr) le 10/08/2014*  
*[Url de cet article](#)*