



n° 1285 - 29 janvier 1999

AUTOFORMATION

« BATIR UN PROJET PROFESSIONNEL GAGNANT »

Institut Français
d'Enseignement Programmé
990 F

Cet ensemble de cinq cassettes et de dix cahiers d'exercices est un programme d'autoformation. Il est censé permettre à l'utilisateur de faire le point sur ses aptitudes et ses centres d'intérêts, d'acquérir des méthodes efficaces permettant de réaliser des projets personnels et professionnels, de maîtriser son temps et de développer son potentiel : confiance en soi, dynamisme, détermination, capacité de communiquer, créativité, etc.

Les auteurs, Stéphane Ilitch et Dan Spriceana, ont développé cette méthode axée sur la construction d'une motivation personnelle, dans le cadre de stages qu'ils organisent depuis 1991, en collaboration avec les Directions départementales du travail et de la formation professionnelle ainsi que les Directions départementales de l'ANPE dans la région parisienne.

Dan Sprinceana

La stratégie des petits pas

Comment motiver les autres sans l'être déjà soi-même ?

Dan Sprinceana s'est depuis longtemps fait une religion de cette aptitude que le destin lui a permis de tester grandeur nature...

La motivation n'est pas un vain mot pour Dan Sprinceana. Le destin se charge parfois de vous mettre à l'épreuve. Dans les années 70, pour avoir refusé de céder aux avances de plus en plus pressantes de la Securitate, la police de sinistre renommée de Ceaucescu, Dan Sprinceana, alors responsable des relations publiques au ministère du Tourisme roumain, se voit privé de relations avec les étrangers. « Grillé politiquement », il décide de quitter la Roumanie. Sans passeport, la voie du salut passe par le Danube qu'il tente de franchir à la nage pour atteindre la Yougoslavie. Echoue. Et recommence après six mois de prison. « J'ai toujours été convaincu que pour construire l'avenir, il faut s'appuyer sur ses points forts au lieu de garder en mémoire tout ce qui est négatif », lance Dan Sprinceana, qui s'était déjà fait une

religion de la motivation personnelle avant de porter la bonne parole dans l'entreprise. En octobre 1990, il a créé DS Consultants, une société qui distribue la méthode SMI (Success motivation institute) basée sur la dynamique de fixation d'objectifs. Une méthode élaborée il y a trente ans par Paul J. Meyer, un alsacien installé au Texas, et qui vise le changement d'attitude et de comportement via la motivation.

« J'ai eu beaucoup d'opportunités dans ma vie et j'ai toujours su les saisir », se félicite Dan Sprinceana. « tombé par hasard sur une petite annonce du distributeur européen de ce produit ». Après avoir traversé à pied une partie de l'Europe et effectué de courts séjours en Allemagne puis aux Etats-Unis, il avait finalement opté pour la France et se retrouve en 1978 moniteur de ski aux Arcs, donne des cours de gymnastique et

ouvre un club de jeux. Deux ans après, il quitte les montagnes pour la capitale et crée une salle de gymnastique qu'il dirige pendant quatre ans avec une dizaine de professeurs. Introduit dans le monde du tennis, il monte ensuite une société qui prend en charge toute l'organisation de tournois en France entre 1983 et 1986.

Marketing et psychologie

Coup de cœur pour le golf, Dan Sprinceana échafaude le projet de monter un tournoi avec les meilleurs joueurs mondiaux au Parc des Princes, mais il sera lâché au dernier moment par le sponsor principal... Dépité, il fait une croix sur le sport, dissout sa société — « Je n'ai jamais déposé de bilan », tient-il à préciser — et se lance dans le commercial. Par challenge personnel. Il intègre une société qui vend des contrats d'économie d'énergie aux entreprises et se voit confier la direction de l'agence parisienne avant de décider d'exercer cette activité au sein de sa propre structure. La rencontre avec SMI survient à ce moment. Conquis par ce produit qui lui permet de renouer avec le marketing et la psychologie — sa formation initiale — Dan Sprinceana achète la licence et devient l'un des 25 distributeurs français de cette méthode, un investissement global de 400 000 francs pour monter sa société. Installé dans un tout petit bureau coincé entre deux pavillons de banlieue à Boulogne — il a toujours pensé qu'il faut d'abord travailler avant de dépenser et ne cédera pas dans l'immédiat à la tentation de luxueux locaux — DS Consultants a réalisé un chiffre d'affaires de 2 millions de francs en 1992 avec huit consultants et prévoit 5 millions de francs pour cette année avec une quinzaine de consultants permanents ou vacataires. Appliquant à lui-même la méthode qu'il propose aux entreprises, Dan Sprinceana privilégie la stratégie des petits pas pour atteindre ses objectifs.



« Il faut s'appuyer sur ses points forts au lieu de garder en mémoire tout ce qui est négatif. »

Catherine FELDMAN

22 janvier 1993

Tous leaders ?

En chacun d'entre nous, y compris les plus timorés et les plus timides, sommeille un leader qu'il suffit de réveiller. Plusieurs sociétés de conseils et de formation, dont JCV Consultants, Carnegie ou encore DS Consultants, proposent aux entreprises — et à leurs cadres — des sessions de formation à la pratique du leadership. « Le cheminement du cadre qui veut devenir leader ressemble à celui du metteur en scène qui

veut passer producteur », assure Dan Sprinceana, créateur de DS Consultants. Le développement du leadership se fait en trois étapes, suivant un processus à la fois linéaire et en spirale. Naturellement, il faut être un bon « professionnel » dans son métier, puis faire ses preuves pour pouvoir avancer dans la hiérarchie de l'entreprise. Alors seulement on devient un leader, c'est-à-dire

celui qui porte la vision et le sens. Chacun peut passer ces trois étapes. Pourquoi ne serions-nous donc pas tous leaders ? Parce que, explique encore Dan Sprinceana, ce développement peut être bloqué par des problèmes personnels : seuil d'incompétence, besoin de formation, besoin d'accompagnement, environnement peu propice à l'épanouissement...

Y.A.