

ED GAR

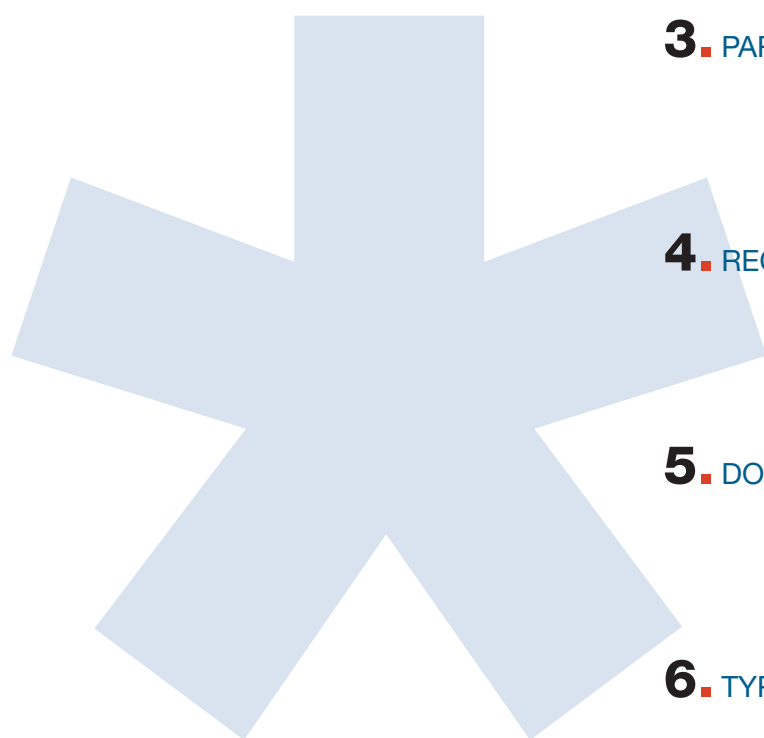


EDGAR GROSPIRON - CHAMPION OLYMPIQUE



SOMMAIRE

EDGAR GROSPIRON
CHAMPION OLYMPIQUE



3. PARCOURS

4. RECONVERSION

5. DOMAINES D'APPLICATION

6. TYPES D'INTERVENTIONS

7. 5 CLES POUR MOTIVER

8. FORMATEURS

9. LIVRE

CHAMPION, ENTREPRENEUR, CREATEUR

Edgar Grospron est monté sur les skis à l'âge de 18 mois. Ses parents lui ont toujours laissé une grande liberté d'action et l'ont soutenu inconditionnellement dans ces choix. C'est ainsi qu'à 14 ans, il décide de faire de la compétition avec l'ambition de décrocher son rêve de gosse ; devenir le meilleur skieur du monde...



PALMARES HIGHLIGHTS

MEMBRE DE L'ÉQUIPE DE FRANCE DE SKI DE BOSSES DE 1987 À 1995.

1995 : Champion du Monde - La Clusaz (Fra), N°2 Mondial.

1994 : Médaille de bronze - Jeux Olympiques de Lillehammer, N°1 Mondial.

1992 : Champion Olympique Albertville, N°1 Mondial.

1991 : Champion du Monde - Lake Placid (USA), N°1 Mondial.

1990 : N°1 Mondial.

1989 : Champion du Monde - Oberjoch (Ger), N°2 Mondial.

1988 : 3^{ème} aux J.O. de Calgary, N°3 Mondial.

1987 : Equipe de France de Ski, Groupe Espoir. 1^{er} Podium Coupe du Monde, La Clusaz, France.

DISTINCTION

Chevalier de la Légion d'Honneur.



A 26 ans, Edgar met un terme à sa carrière en Equipe de France.

Dès lors, il se donne 5 années pour trouver sa voie dans l'univers de l'entreprise :

CONSULTING MARKETING ET COMMUNICATION :

Depuis 2002 : Consultant auprès de l'Office du Tourisme de La Clusaz
Stratégie Marketing & Communication.

2001-2003 : Chef de Projet Recherches Avancées - Salomon SA.

ENTREPRENARIAT :

1999-2001 : Président du directoire de la SA RIDEARTH :
site internet dédié aux sports de Glisse et au VTT.

Depuis 1995 : Gérant de Société EDGE sarl :
chargée des droits d'utilisation du nom et de l'image "Edgar Grospron"
+ activité de consultant en management.

JOURNALISME :

Août 2004 : Consultant auprès de France Télévisions sur les JO d'Athènes :
les tenants et les aboutissants de la performance.

Février 2002 : Consultant auprès de France Télévisions sur les JO d'hiver de Salt Lake City.

1997-1999 : Co-rédacteur en chef du magazine "Ski Français".

1996 : Consultant auprès de Canal+ aux J.O. été d'Atlanta.

ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS :

Hiver 2002 : Consultant auprès de la Filiale France de Salomon sur la coordination
de la tournée hivernale de promotion de la marque "Snow & DJ tour 2002".

1997-1998 : Consultant en promotion et développement du Tour VTT
auprès de la Société du Tour de France.

1997-1999 : Organisateur du 1^{er} "Supercross des neiges" à La Clusaz.

1996 : Initiateur et démonstrateur du "Pepsi Edgar Show".

1995 & 1996 : Co-organisateur du "Tam-Tam ski show".

COACH & CONSULTANT

Entre 18 et 25 ans, Edgar Grospron a passé 8 années en Equipe de France au cours desquelles ses résultats fournissent des statistiques éloquentes :

50% de victoires et 70 % de podiums toutes compétitions confondues. 100% de réussite aux Championnats du monde (3 participations, 3 victoires). A chaque Jeux Olympiques, il remporte une médaille, dont l'or en 1992...

Une personnalité décontractée possédant un parcours hors du commun qui a forgé en lui une application intuitive des lois de la performance. Son besoin de relever des défis pour s'enrichir et progresser se prolonge aujourd'hui dans l'exercice de ses métiers de coach et de consultant.



« Mon expérience est un capital formidable ! Je veux qu'elle vive au-delà de mon univers sportif... C'est pourquoi j'ai travaillé avec les meilleurs spécialistes du management motivationnel et du coaching en Europe. Ils m'ont enseigné un savoir théorique et un savoir-faire technique qui me permettent aujourd'hui d'expliquer en quoi les enjeux de la réussite dans le sport sont très proches des enjeux de la réussite dans l'entreprise... »

Le management de la performance et la motivation des individus est le premier domaine de compétence d'Edgar. Pour se perfectionner dans une dimension davantage liée au développement personnel et à la relation psychologique, il a suivi une formation spécifique au coaching. La complémentarité de cette double approche permet de révéler chez les individus leurs qualités intrinsèques avant de les inscrire dans une dynamique de progrès, de succès et d'autonomie croissante.

Parce que les entreprises bougent, le management est en perpétuelle évolution. Il exige une remise en cause permanente des acquis. C'est pourquoi, Edgar et ses partenaires formateurs maintiennent un contact permanent afin de mettre à niveau leurs savoirs et ainsi proposer des actions à la mesure des besoins actuels.

Le sport de haut niveau et l'entrepreneuriat en guise d'expérience.

Les enseignements et la formation continue en guise d'expertise.

Edgar Grospron se veut résolument performant, à l'image de ce qu'il a toujours été dans le ski.



ENTREPRISE & SPORT

L'ENTREPRISE

Pour contribuer à l'essor de l'individu et/ou du groupe dans l'entreprise en lui permettant d'accroître sa maîtrise du management. Objectif avoué : favoriser les performances et celles de l'entreprise.

LE SPORT

Pour transmettre aux athlètes et à leur encadrement une vision extrêmement pointue de la mécanique de la performance et de la motivation. Objectif avoué : favoriser leur gestion de la préparation physique et mentale pour améliorer leur niveau de performances.

Parce que les managers qui excellent sont ceux qui détiennent une double compétence :

- **L'expertise métier** (scientifique, sportive, médicale, commerciale, administrative, technique, juridique, stratégique...) liée à leur mission au sein de l'entreprise,
- **La compétence managériale** - motiver, recadrer, valoriser, exiger, faire grandir, rendre autonome - liée à leur capacité à piloter leurs équipes en gérant la diversité des individus et en alignant les aspirations de chacun sur les projets de l'entreprise.



« Certains pensent que l'expertise prime...

...Cela revient à dire qu'un grand athlète fera toujours un grand entraîneur. Qu'un grand ingénieur fera toujours un grand patron. Qu'un grand médecin fera toujours un grand chef de clinique...
...à mon avis, c'est une erreur.

J'en veux pour preuve Nano POURTIER, mon entraîneur, qui après nous avoir fait réussir en ski, est allé entraîner l'équipe de France de Bobsleigh puis de hockey sur glace et a obtenu de grands résultats à l'échelle internationale ;

Bobsleigh : En 5 ans, ils ont progressé du 25^{ème} rang mondial à une médaille de Bronze aux JO de Nagano puis l'année suivante à un titre de Champion du Monde.

Hockey sur Glace : En 3 ans, l'objectif de faire partie du Mondial A (8 meilleures équipes du monde) était atteint. Sachant que la moyenne habituelle pour un objectif similaire se situe entre 10 et 15 années...

Ce qui démontre, la puissance universelle du management. »

CONFERENCE, COACHING & FORMATIONS

CONFERENCE :

Edgar Grospiron bâtit chaque conférence sur la base des "messages-clés" que l'entreprise souhaite faire passer au sein de ses équipes. Puis, il illustre par des exemples puisés dans son aventure sportive et humaine les thèmes retenus.

Chacun peut alors établir des parallèles avec ses préoccupations et y trouve des clés, des enseignements pour son propre compte.

Il réalise plus de 50 conférences par an pour des entreprises de tous les secteurs d'activités.



« J'aime faire passer des messages forts basés sur le registre émotionnel pour motiver chaque collaborateur, révéler ses talents et contribuer à son épanouissement professionnel... »

COACHING :

Chaque athlète possède un entraîneur qui l'accompagne dans la réalisation de ses objectifs. Dans le monde économique, la solitude du chef d'entreprise ou du manager est une réalité. Le "coaching" sous la forme de l'accompagnement individuel (pour ceux qui souhaitent développer leur niveau de performances dans la mission) ou celle du développement personnel (pour ceux qui souhaitent mieux se connaître et mieux se dépasser) est une réponse à cette réalité.



« Coacher, c'est d'abord posséder cette faculté d'écoute et d'empathie nécessaires à la compréhension d'un individu. C'est ensuite l'amener à prendre conscience de sa situation ; ce qu'il réalise de bien, ce qu'il doit améliorer. Pour ensuite lui permettre de s'engager à poser des actions lui permettant d'atteindre les objectifs prédéfinis à l'aide d'outils développés sur mesure. »

FORMATIONS :

Les programmes de formation au management s'étalent sur plusieurs journées. Chaque programme est défini sur la base d'un « audit management interne » pour répondre aux objectifs de l'entreprise.

L'intérêt de la formation est d'ancrer les fondamentaux du management et de répondre en détail et à l'aide de techniques immédiatement applicables, aux préoccupations des participants.



« Afin de développer des programmes de formation associant théorie, études de cas et animations, je m'entoure de partenaires. Nous travaillons sur l'élaboration de programmes de formation axés sur la compétence managériale ou sur la vente et négociation. Dès lors que les programmes sont validés, j'interviens accompagné d'un consultant expert afin de partager concepts et expériences avec les participants... »

Champion dans l'équilibre :

Qu'est-ce qu'un Champion dans l'univers de l'entreprise ?

Comment développer son potentiel ?

Comment piloter une équipe de Champions ?

Séminaire construit et animé avec le CRECI s'adressant à des décideurs qui cherchent à développer leur potentiel et celui de leurs équipes.

Séminaire de réflexion sur 2 jours.

Process Communication Management :

La process Com' est à la fois un outils de communication, un modèle de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des autres. Il donne des clés pour développer des stratégies de communication gagnantes/gagnantes.

Formateur certifié, Edgar Grospiron vous propose un programme basé sur la découverte du modèle Process Communication ainsi que des journées à thèmes sur la gestion des émotions et de la cohésion d'équipes.

5 CLES POUR MOTIVER

INTRODUCTION DE LA CONFÉRENCE :

On a pas deux fois l'occasion de faire une première bonne impression. C'est pourquoi, l'introduction d'une conférence doit faire adhérer l'ensemble des participants. Qu'il s'agisse par exemple d'atteindre les objectifs, de gérer son stress dans des périodes difficiles ou bien d'animer la motivation de ses équipes, le message d'introduction est l'élément clé de la réussite d'une conférence.

1^{ère} clé : le rêve prime le réel :

Ceux qui rêvent le monde changent le monde...visez haut car la personne que vous voyez est la personne que vous serez...

L'illustration que j'apporte est puisée dans ma jeunesse, le jour où mon père a révélé en moi, mes rêves de gosse.

2^{ème} clé : le plaisir prime la volonté :

Ce n'est pas le résultat qui donne le plaisir mais c'est le plaisir qui donne le résultat. La notion de souffrance doit être abolie aujourd'hui. C'est dans le plaisir que les individus donnent le meilleur d'eux-mêmes. C'est pourquoi, plus une relation apporte en terme de convivialité, de progrès et de respect, plus elle permet, en retour, une exigence élevée.

Nano POURTIER était mon entraîneur. Il a tout de suite identifié chez moi une volonté farouche ; celle de rechercher le plaisir dans tout ce que je faisais...il a su canaliser cette volonté et la mettre au service de ma progression.

3^{ème} clé : la perfection du métier prime le marché

Derrière chaque stratégie, il y a un plan d'action. La performance réside dans l'application du plan et l'implication des équipes sur le plan. Le succès du résultat dépend de la capacité des managers à impliquer leurs équipes et à les piloter en respect total des fondamentaux du métier.

En sport, le geste parfait, c'est une somme d'actions simples et maîtrisées. La course parfaite est une somme de gestes parfaits et maîtrisés.

4^{ème} clé : l'élégance morale prime le résultat :

La morale définit les valeurs, les valeurs établissent les règles. Les règles définissent le cadre à l'intérieur duquel les collaborateurs peuvent s'épanouir. L'élégance morale, c'est la pérennité des résultats et de l'image d'un système. Ceux qui réussissent durablement possèdent toujours une morale exemplaire.

Le respect de l'éthique, des adversaires et des partenaires me permet encore aujourd'hui d'éprouver une satisfaction énorme sur ma carrière de sportif de haut niveau.

5^{ème} clé : la communion prime la stimulation :

Fêter ses hommes, leurs résultats, leurs progrès donnera toujours plus de cohésion que n'importe quel discours au monde... Avoir l'esprit de fête, c'est ne jamais oublier que le travail est une chance, le progrès une vertu et le résultat une consécration.

Je pratiquais un sport individuel et pourtant, le désir de célébrer les victoires avec mes coéquipiers et notre staff était le meilleur moyen de rompre avec la pression des enjeux et la tension du collectif.

MANAGEMENT & COACHING

CRECI : LES ARCHITECTES DU MANAGEMENT

Le CRECI ou Centre de Recherche d'Etudes sur la Croissance Industrielle fondé en 1976 par Mr Christian LEMOINE est un cabinet spécialisé dans l'ingénierie managériale. Son métier se développe autour de 6 axes clés pour les entreprises :

- Formation au Management
- Développement de performances
- Conduite de changements
- Audit managérial
- Culture d'entreprise
- Conseil en Management



« ...le CRECI c'est une approche théorique complète de la science des relations humaines dans le cadre managérial. Je m'appuie sur la puissance des concepts pour faire vivre mon vécu de Champion Olympique... »

COACH-UP INSTITUT : formation de coachs professionnels

Fondé en 2001 par Mr David Le François, l'institut Coach-up est la référence européenne en matière de formation de coachs. Chaque candidat, trié sur le volet, suit une formation longue durée (1 an) intégrant des séminaires en salle, des téléformations hebdomadaires et des journées thématiques.



« Le coaching a le vent en poupe... C'est un métier d'accompagnement qui nécessite de maîtriser les basics de la relation psychologique et Coach-up est le seul institut à proposer cette pédagogie globale... »

COACHING CITY : le réseau...



« J'ai choisi d'adhérer au réseau Coaching City car il possède la charte de déontologie la plus rigoureuse en Europe. D'autre part, la notion de professionnalisation du métier y est prépondérante. Tous les coachs disposent d'une supervision permanente ainsi que l'accès à un apprentissage constant grâce à des apports théoriques et pratiques. »

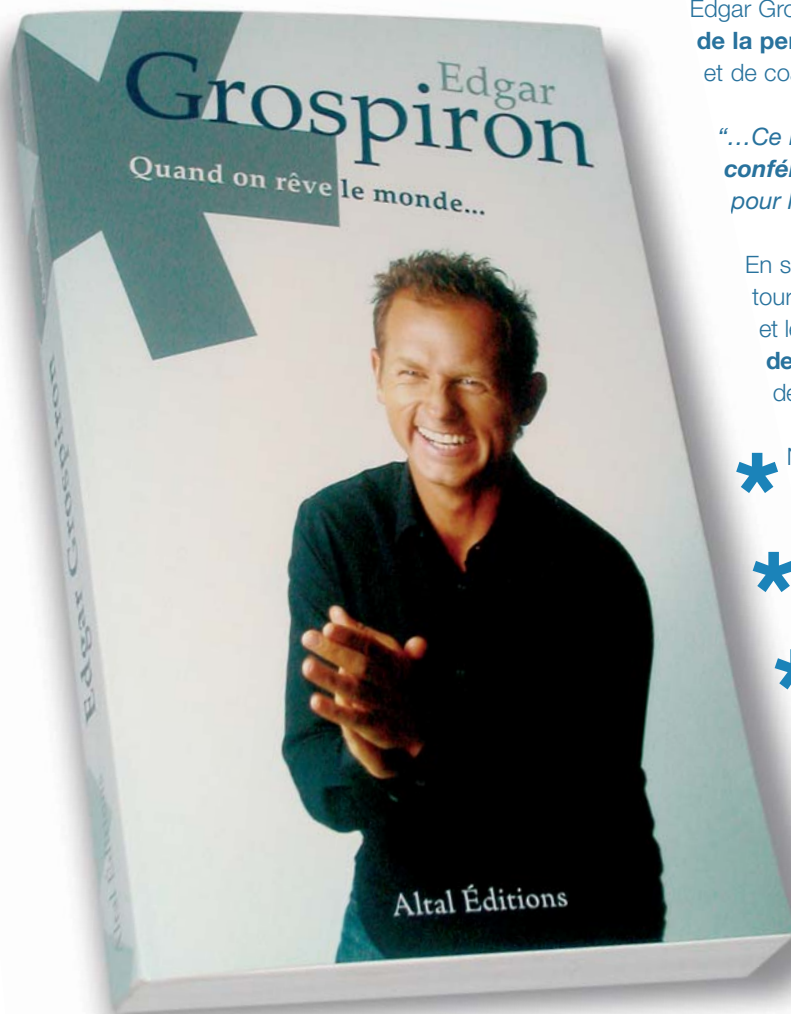
KAHLER COMMUNICATION FRANCE :

Cabinet de Conseil et de Formation spécialisé dans le domaine de la Communication Relationnelle. KCF est distributeur exclusif du modèle Process Com' pour la France.



« J'ai compris, grâce aux travaux de Taïbi Kahler, la mécanique psychologique qui sous-tend mon besoin naturel de provoquer mes adversaires ou de plaisanter avec mes entraîneurs tandis que la tension est à son comble... J'en retiens que nous avons tous notre propre chemin de réussite... La Process Com' éclaire la route. »

Quand on rêve le monde...



Fort d'un des **plus beaux palmarès du sport français**, Edgar Grospiron travaille aujourd'hui sur **les mécanismes de la performance** qu'il traduit sous forme de conférences et de coaching en **management et en motivation**.

*"...Ce livre est pour moi le **prolongement naturel d'une conférence**... Je l'ai conçu à la fois comme une **biographie** pour le lecteur et comme **un outil** pour le manager..."*

En s'appuyant sur l'**histoire d'un athlète** qui connut tour à tour l'Or Olympique, les tourments de la blessure et le retour au sommet de sa discipline, cet ouvrage propose **des enseignements** que chacun peut s'approprier comme des **vecteurs de réussite** :

- * Nous avons suffisamment de force, de talents et d'énergie pour réaliser nos rêves.
- * Nos peurs et nos doutes sont autant d'obstacles qui brident notre évolution.
- * Nous avons le pouvoir de transcender ces obstacles pour écrire notre propre destinée...

Préface de Jean-Claude Killy

"... Au fil des années, les biographies et autobiographies de sportifs ou d'anciens sportifs se succèdent, mais le livre d'Edgar commence là où les autres s'arrêtent. Edgar est un des seuls aujourd'hui à retranscrire ce que chaque athlète, intuitivement ou non, possède au fond de lui ; une formidable envie de vivre, d'exister et de se surpasser..."



ALTAL ÉDITIONS vous propose d'offrir ce livre à des conditions exclusives :

Prix de vente public : 22 € TTC - Prix HT : 20,85 € - TVA 5,5%

Prix de vente pour les entreprises :

Pour une commande supérieure à **50 exemplaires** : 18,70 € - soit **10 % de remise** sur la base HT

Pour une commande supérieure à **100 exemplaires** : 17,73 € - soit **15 % de remise** sur la base HT

Pour une commande supérieure à **500 exemplaires** : 16,68 € - soit **20 % de remise** sur la base HT