

Quelques enseignements de la crise des subprimes pour le coaching

Nous avons tous deux maisons, notre groupe d'appartenance, d'où nous venons, et notre groupe de référence, là où nous voulons aller, ce qui représente nos ambitions. C'est fort bien, tel est le petit moteur qui nous permet d'avancer.

Il arrive toutefois que l'on perde ses repères. A quoi le remarque-t-on ? Quand simultanément on survalorise la cible et dénigre son groupe d'appartenance. La chute alors peut être brutale, comme l'illustre la crise des subprimes.

Rappelons d'entrée qu'en finances, on dit que le marché est 'bullish' pour dire qu'il est très porteur, actif. Bull, c'est le

taureau. Donc, en finance, la virilité est une valeur prisée.

Qui a le plus cédé à la tentation de profits financiers autant juteux que risqués, qui sont les acteurs clés à l'origine du dérapage ?

Non pas les banques classiques dont c'est le métier que de spéculer.

Non, ce sont des institutions financières parapubliques aux Etats-Unis comme Freddie Mac et Fannie Mae et des banques mutualistes en France comme le Crédit Agricole et Natexis.

Bref, ce sont des institutions dont la mission d'origine est marquée par des valeurs de proximité et d'entraide qui voulu être plus « bullish ».

Renier son identité d'origine par fascination pour les valeurs dominantes ne fait pas une stratégie.

Moralité en stratégie de développement individuel, comme en stratégie d'entreprise, méfions-nous de ces comportements trop assurés qui quelque part cachent mal un mépris ou un reniement de soi-même. En positif ce la veut dire qu'il faut savoir s'appuyer lucidement sur ses forces pour évoluer.