



Estelle Borgeat  il y a 2 jours 6 min de lecture

Une heure avec Raphael H Cohen !

Une heure pour comprendre que tout est étroitement lié et que nous ne connaissons pas à l'avance à quoi nous serviront concrètement nos études, les personnes que l'on rencontre, les entreprises pour lesquelles nous travaillons ou encore les épreuves que l'on traverse.

Comme nous ne pouvons pas anticiper l'avenir autant faire de son mieux. Qui sait ? Un jour, ça servira.

Voici l'un des conseils de Monsieur Cohen.

Pourquoi Raphael H Cohen ?

J'ai découvert Monsieur Cohen lors d'une conférence sur la marque employeur. Impressionnée par son éloquence et sa capacité à me maintenir pleinement concentrée, je me suis alors demandée :

- Comment devient-on conférencier et surtout un bon conférencier ?
- Combien d'heures de travail ça demande ?
- Qui se cache derrière cette présentation ?

Pour le découvrir, je lui ai demandé s'il avait une heure à m'accorder. Ce qu'il a gentiment accepté.

Comment devient-on professeur, conférencier, auteur, entrepreneur en série, business Angel et directeur académique de programmes MBA ?

Et si pour Monsieur Cohen, tout était lié à sa capacité à saisir des opportunités ? Ou encore à sa confiance à rebondir en cas d'échec ?

Monsieur Cohen m'a partagé des épisodes clés de son parcours, des éléments qui font qu'aujourd'hui, il en est là.

Par exemple :

Durant ses études à l'université, il s'est investi et a obtenu de très bons résultats. Des résultats qui lui serviront des années plus tard. Il suit également deux cours facultatifs qui s'avéreront essentiels pour le reste de sa carrière. Mais tout ça, il ne le sait pas encore.

Comme premier travail en sortant de l'université, il crée avec un ami, leur activité au sein de l'entreprise familiale ; des T-Shirt promotionnels. Cette aventure les mènera jusqu'à obtenir les droits d'impression des vêtements avec les personnages de Walt Disney. Comment ? Grâce à sa capacité à identifier et saisir des opportunités...

Initialement, le distributeur des films Walt Disney les avait approchés pour imprimer des t-shirts pour le lancement d'un nouveau dessin animé. Au moment de signer, il manquait la licence Walt Disney pour avoir le droit de les imprimer. L'histoire aurait pu s'arrêter là, mais ils ont préféré chercher comment l'obtenir. Ce qui a lancé une longue et solide collaboration avec le géant des dessins animés qui les conduira à devenir un des plus grands créateurs et producteurs de vêtements Disney, Tom & Jerry et Looney Tunes en Europe et en Amérique du Nord.

Un doctorat en tout anonymat :

Dans le cadre de la gestion de son entreprise, Raphael H Cohen a besoin d'outils concrets pour maîtriser les taux de changes lors des différentes transactions avec ses clients, fournisseurs. Cependant, ne trouvant nulle part les outils pour le faire, il décide d'en faire un doctorat clandestin. Pour ne pas donner à son père le sentiment qu'il ne s'occupe pas à 100% de l'entreprise familiale, il choisit de faire son doctorat en cachette. N'ayant cependant pas le temps de faire la passerelle préparatoire, il profite de ses bons résultats universitaires pour en être dispensé. Ce qu'il a appris dans un des deux cours facultatifs lui apporte la clé pour résoudre le problème faisant l'objet de sa thèse de doctorat.

Comme quoi, on ne sait jamais à l'avance à quoi nous serviront nos études.

Un business Angel reconnu !

Une fois l'entreprise des T-Shirt vendue, Monsieur Cohen investit dans des start-ups dans différents domaines. Il devient un Business Angel reconnu à une époque où cette appellation n'existait même pas.

En 1999, on lui demande s'il connaît quelqu'un pour animer un cours sur : comment écrire un business plan ? Des cours, il n'en avait jamais donné, pourtant il se porte volontaire ! Petit problème, les professeurs de l'Université de Genève doivent avoir un doctorat. Ça tombe bien, il en a un. C'est une autre graine plantée sans intention en amont qui lui ouvre les portes de l'Université.

Les soucis administratifs réglés, il est l'heure de préparer son cours. C'est sa première fois et il ignore s'il sera bon. Cependant, il a suffisamment confiance en sa capacité à rebondir en cas d'échec pour y aller confiant. Si sa prestation est mauvaise, il sera simplement un énième prof ennuyeux. Heureusement pour ses élèves, ce ne fût point le cas.

La formation :

Une nouvelle aventure commence : la formation ! A la demande de l'EPFL, il ira jusqu'à créer en 2000 le tout premier cours d'entrepreneuriat en Suisse. L'Université de Genève lui demande ensuite de créer le premier MBA en entrepreneuriat de Suisse. Il se jette à l'eau et anime ce programme pendant 20 ans. Au passage il lance le micro-MBA en management entrepreneurial : Devenez entrepreneur ou intrapreneur au sein de votre entreprise : faire mieux, autrement.

Jusqu'à ce qui découvre l'intrapreneuriat :

Une entreprise lui demande de former ses collaborateurs à entreprendre. Malheureusement, la première question des participants au séminaire vient chambouler sa confiance. On lui demande « *Que faisons-nous là, alors que nous n'avons aucune marge de manœuvre dans notre entreprise et que nos idées ne sont pas écoutées ?* »

Rebondir, voilà ce que Raphael H Cohen sait faire : il s'appuie sur plusieurs des enseignements de l'autre cours facultatif qu'il avait suivi pendant ses études, confirmant que les petites graines semées en amont donnent parfois de beaux arbres longtemps après. Ces cours facultatifs auront finalement joué un rôle insoupçonné mais central dans sa carrière.

Résultat du séminaire qui avait si mal commencé : 56% des participants ont affirmé 3 mois plus tard avoir lancé des initiatives au sein de leur entreprise qu'ils n'auraient pas lancées s'ils n'avaient pas suivi cette formation. Un résultat inespéré qui créera chez Monsieur Cohen une passion de l'intrapreneuriat.

Aujourd'hui il est un des rares spécialistes internationaux de l'intrapreneuriat et fait même partie du groupe d'experts mondiaux rédigeant le nouveau standard ISO sur le management des idées innovantes (ISO 56007).

Qu'est-ce que l'intrapreneuriat ?

L'intrapreneuriat consiste à se comporter de manière entrepreneuriale chez son employeur en identifiant des opportunités et en les exploitant au sein de l'organisation. C'est être force de propositions dont on assume la mise en œuvre. C'est le meilleur moyen de donner un coup de fouet à sa carrière. Heureusement, il y a des outils pour y parvenir qui sont enseignés dans le MicroMBA qu'il anime depuis de nombreuses années (www.MicroMBA.info).

Mais qu'est-ce qui incite Raphael Cohen à former, transmettre, créer ?

Il me partage que ce qu'il aime réellement, c'est d'aider et permettre aux personnes de grandir et de retirer plus de satisfaction professionnelle. Comment ? En leur montrant comment exploiter les opportunités et comment susciter l'engagement au sein de leurs équipes.

Son ambition est d'ouvrir les chakras professionnels des personnes qui veulent tirer pleinement parti de leur potentiel.

Faut-il enseigner l'entrepreneuriat ?

Sa réponse :

« C'est une fausse question. Nous nous focalisons sur les entrepreneurs qui créent des start-ups en oubliant toutes les opportunités exploitables à l'intérieur des entreprises. Il faudrait plutôt apprendre aux gens à identifier, analyser et saisir des opportunités, que ce soit au sein d'une organisation ou en créant une start-up. Le choix du véhicule pour concrétiser une opportunité est une question accessoire. Saisir des opportunités est le meilleur moyen de gagner en liberté, de mettre en valeur son potentiel et parfois même de créer son propre job. »

Que recommanderiez-vous à une personne qui veut lancer une activité ?

De faire attention à saisir la bonne opportunité. Se tromper peut coûter très cher : perte de temps, d'énergie et d'argent.

De plus, concevoir et lancer un projet se prépare avec des outils à la portée de tous. (Monsieur Cohen a créé en 2006 le Modèle IpOp dont plusieurs éléments clés sont repris dans la nouvelle norme ISO 56007)

Quels sont vos conseils pour se vendre d'abord soi-même ?

- *Cultiver sa crédibilité en ne racontant pas de salades*
- *Être lucide et conscient de ses limites*
- *S'entourer de partenaires complémentaires plutôt qu'identiques*
- *Avoir une confiance en soi authentique*
- *Savoir rebondir en cas d'échec*

Pour vendre son idée, le plus important est de savoir convaincre les décideurs. Cela requiert de connaître leurs critères de décision. C'est à cela que sert le Modèle IpOp.

Avant de terminer ? Il reste une question en suspens ? Comment fait-il pour être un si bon conférencier ?

Passe-t-il de nombreuses heures devant son miroir à répéter son pitch ? D'ailleurs combien d'heures ça demande d'apprendre une conférence ou un cours de 4 heures ?

Monsieur Cohen avoue que quand il a commencé à enseigner, il avait peur de parler en public. Il a depuis appris : pour éviter les répétitions générales en amont, il prépare uniquement les diapositives de sa présentation et ça s'arrête là. Après et en fonction de la dynamique de l'audience et du temps restant, il fait confiance à son non-conscient pour le guider durant son exposé pour choisir ce qu'il dit et ce qu'il renonce à aborder. Il a ainsi découvert qu'il pouvait tirer parti de ressources personnelles dont il ignorait même l'existence. C'est un des enseignements qu'il cherche à partager dans les cours qu'il anime pour aider les gens à exploiter leur vrai potentiel.