

Croissance & Coaching. « Le coaching , c'est l'art de l'action »

Après 20 ans de carrière de manager dans le secteur de l'informatique et des télécommunications, Alain Manoukian a créé la société Croissance & Coaching en 2003, autour d'un concept : accompagner les PME et PMI régionales, par le biais du conseil, de la formation, et du coaching.



● *Alain Manoukian a créé Croissance & Coaching en 2003.*

Dans les domaines du management, de la vente, ou encore de la communication, les cadres supérieurs et les chefs d'entreprises peuvent avoir besoin d'aide à un moment donné de leur parcours. C'est ce que propose Alain Manoukian, qui développe trois activités distinctes, et pourtant complémentaires. « Le conseil et l'audit, tout d'abord, explique-t-il. Mais aussi la formation. Il s'agit d'accompagner le manager dans sa prise de décision, à travers la

modélisation de certaines approches ». Le troisième et dernier service proposé par Alain Manoukian est moins classique, et parfois plus déroutant pour les entreprises, puisqu'il s'agit du coa-

ching. « C'est un nouveau métier, alors bien entendu, nous devons faire face, d'une part à une certaine méconnaissance de la part des chefs d'entreprises, et d'autre part, aux fausses idées qui peuvent exister à ce sujet, confie-t-il. En tant que membre certifié de la Fédération internationale de coaching, mon objectif est de proposer un coaching opérationnel pour les managers et les dirigeants. C'est une méthode complémentaire au conseil et à la formation, qui permet de se révéler soi-même, de mettre concrètement en action ce que l'on a décidé de faire. Le coaching des dirigeants, c'est avant tout l'art de l'action... »

Entreprises locales de plus de 10 salariés

Aujourd'hui, Alain Manoukian travaille principalement avec des entreprises locales (à 60 %) d'au moins dix salariés. « Ce sont des

structures où il manque en général un directeur commercial », précise-t-il. Le restant de son activité se déroule en région parisienne, auprès de sociétés renommées, comme Neuf Cegetel, SFR Entreprises, ou encore Unisys. L'homme travaille la plupart du temps en solo, mais n'hésite pas à s'adjoindre les services d'autres consultants, en fonction de la taille des affaires à traiter.

« Bien entendu, j'ai dans l'idée d'agrandir mon équipe à plus ou moins long terme », conclut-il. Avec un objectif : atteindre les 250.000 € de chiffre d'affaires dans les trois ans.

Alexandre Léoty

Croissance & Coaching
Aix-en-Provence

Alain Manoukian

Effectif : 1

CA : 130.000 €

Tél. : 06.23.76.31.90

www.croissancecoaching.com