



JPB Consulting

Leader en management franco-allemand depuis 1984

Rassurons nos maisons-mères ... "mais à l'allemande"

Retour sur une session pilote de coaching de dirigeants de filiales allemandes en France portant sur la gestion de leur relation avec leur maison mère allemande

Surtout depuis la crise de l'Euro, les dirigeants de filiales allemandes en France sont pour la plupart **confrontés à des préoccupations très similaires** dans le management de leur maison mère allemande. Cet article présente la synthèse d'une session pilote coachée par Pierre de Bartha pour un cercle restreint de PDG et présidents, suivie d'une heure de coaching individuel d'approfondissement pour chaque participant. Organisée par la CFACI, cette manifestation est entre temps devenue un standard ayant lieu deux fois par an. (cf. [retour sur la 4^e session](#) dans "actualités")

Sujets traités par cet article

Relation filiale française – maison mère allemande, incompréhensions et conflits filiale – maison-mère, coaching en management franco-allemand.

[Téléchargez cet article de CONTACT \(magazine de la CFACI\) sur le management de sa maison-mère allemande](#)

Vous connaissez sûrement des collègues ou confrères qui seraient intéressés par cet article.

Recommandez-leur la lecture de cet article :



Thèmes : Management interculturel franco-allemand > relation filiale – maison-mère > communication interculturelle franco-allemande



Deutsch-Französische
Industrie- und Handelskammer
Chambre Franco-Allemande
de Commerce et d'Industrie

«CONTACT»

Mars - Avril 2012

Rassurons nos maisons-mères ... "mais à l'allemande"

Retour sur une session pilote de coaching de dirigeants de filiales allemandes en France portant sur la gestion de leur relation avec leur maison mère allemande

Bonne lecture !

L'équipe de JPB Consulting

Rassurons nos maisons mères ...

« mais à l'allemande »



Le 24 janvier dernier s'est déroulée une matinée d'échange inédite entre six PDG de filiales allemandes en France, organisée par la CFACI et coachée par Pierre de Bartha, gérant associé de JPB Consulting.

Un sujet les rassemblait en cercle intentionnellement restreint : **«Gérer la relation avec sa maison mère allemande en temps de tourmente».**

Peter Bichara, DG de Siemens SAS, hôte de la manifestation, souhaite la bienvenue aux participants dans la salle du conseil de son siège de Saint Denis, mise à notre disposition pour cette rencontre.

Un premier tour de table met en lumière la présence de plusieurs «vieux routiers» des relations franco-allemandes, la moitié d'entre eux vivant aussi cette relation (passionnante comme passionnelle) dans leur couple!

Pour démarrer la session, un «baromètre de vécu de la coopération» fait émerger les premiers dénominateurs communs : trop d'énergies absorbées par une inertie et une lourdeur administrative, mais l'implication des Français n'en reste pas moins au rendez-vous. Un autre point de convergence significatif s'avère être le «flou stratégique» que perçoivent de nombreuses filiales en France. Il est toujours surprenant, voire rassurant de constater la similitude des préoccupations entre «compagnons d'infortune».

Fort de l'acquis de ses 27 ans de coaching en management franco-allemand, Pierre de Bartha met en lumière les perceptions récurrentes des maisons mères qui provoquent inégalement une insécurité, voire une suspicion vis-à-vis de leur filiale «gauloise» dans tous les sens du terme.

Comme le dit l'un des participants : *« Nous sous-estimons l'importance de l'image que nous nous forgeons auprès de notre maison mère. Et cela devient déterminant lorsqu'il s'agit d'obtenir un investissement ! »* Il est donc capital de connaître et de comprendre les perceptions parasites de sa maison mère pour y remédier.

En découle un des messages clé du coach : Il s'agit en permanence de rassurer sa maison mère ... mais «à l'allemande».

Ce que cela signifie est illustré par une succession de retours d'expériences provoquant aussi bien des éclats de rires que des «Aha Effekte» (déclics). Ces vécus confirment la présentation des «péchés mortels» à éviter face aux sièges d'Outre Rhin (cf. article page 35 de «CONTACT» en nov. / déc. 2011). Les meilleures pratiques expérimentées par le coach sont notamment commentées par l'étude de plusieurs cas pratiques de participants.

Le verdict tombe en fin de session : Cette session pilote est à renouveler soit par une session de suivi soit par des matinées un peu plus longues, voire un séminaire pour les collaborateurs clé concernés. Suite à un convivial déjeuner de clôture «made by Siemens», chacun des participants repart, comme prévu, avec un «bon pour une heure d'approfondissement téléphonique individuel».

Prochaine session : **le 4 juin 2012**
chez **BOSCH France, parrain de cette session**




Lothar Vollbrecht
Directeur Général, Weser SA

« Cette matinée m'a permis de faire une révision des comportements fondamentaux des Allemands, compte tenu du fait que nous sommes dans un changement de génération et nous sommes aussi, dans notre relation avec la maison mère, dans une tendance exacerbée d'expression de ces principes fondamentaux allemands, phénomène qui a été aussi la motivation d'autres personnes participantes. »

CONTACT :
Margarete Riegler-Poyet
Chef du service Formations
AHK Frankreich / CFACI
Tél : 01 40 58 35 90
Email : mriegler@francoallemand.com

Rassurons nos maisons mères ... « mais à l'allemande »



Le 24 janvier dernier s'est déroulée une matinée d'échange inédite entre six PDG de filiales allemandes en France, organisée par la CFACI et coachée par Pierre de Bartha, gérant associé de JPB Consulting.

Un sujet les rassemblait en cercle intentionnellement restreint : **«Gérer la relation avec sa maison mère allemande en temps de tourmente».**

Peter Bichara, DG de Siemens SAS, hôte de la manifestation, souhaite la bienvenue aux participants dans la salle du conseil de son siège de Saint Denis, mise à notre disposition pour cette rencontre.

Un premier tour de table met en lumière la présence de plusieurs «vieux routiers» des relations franco-allemandes, la moitié d'entre eux vivant aussi cette relation (passionnante comme passionnelle) dans leur couple!

Pour démarrer la session, un «baromètre de vécu de la coopération» fait émerger les premiers dénominateurs communs : trop d'énergies absorbées par une inertie et une lourdeur administrative, mais l'implication des Français n'en reste pas moins au rendez-vous. Un autre point de convergence significatif s'avère être le «flou stratégique» que perçoivent de nombreuses filiales en France. Il est toujours surprenant, voire rassurant de constater la similitude des préoccupations entre « compagnons d'infortune ».

Fort de l'acquis de ses 27 ans de coaching en management franco-allemand, Pierre de Bartha met en lumière les perceptions récurrentes des maisons mères qui provoquent inéluctablement une insécurité, voire une suspicion vis-à-vis de leur filiale «gauloise» dans tous les sens du terme.

Comme le dit l'un des participants : **« Nous sous-estimons l'importance de l'image que nous nous forgeons auprès de notre maison mère. Et cela devient déterminant lorsqu'il s'agit d'obtenir un investissement ! »** Il est donc capital de connaître et de comprendre les perceptions parasites de sa maison mère pour y remédier.

En découle un des messages clé du coach: Il s'agit en permanence de rassurer sa maison mère ... mais «à l'allemande».

Ce que cela signifie est illustré par une succession de retours d'expériences provoquant aussi bien des éclats de rires que des «Aha Effekte» (déclics). Ces vécus confirment la présentation des «pêchés mortels» à éviter face aux sièges d'Outre Rhin (cf. article page 35 de «CONTACT» en nov. / déc. 2011). Les meilleures pratiques expérimentées par le coach sont notamment commentées par l'étude de plusieurs cas pratiques de participants.

Le verdict tombe en fin de session : Cette session pilote est à renouveler soit par une session de suivi soit par des matinées un peu plus longues, voire un séminaire pour les collaborateurs clé concernés. Suite à un convivial déjeuner de clôture «made by Siemens», chacun des participants repart, comme prévu, avec un «bon pour une heure d'approfondissement téléphonique individuel».

Prochaine session : **le 4 juin 2012**
chez BOSCH France, parrain de cette session



Lothar Vollbrecht
Directeur Général, Weser SA

« Cette matinée m'a permis de faire une révision des comportements fondamentaux des Allemands, compte tenu du fait que nous sommes dans un changement de génération et nous sommes aussi, dans notre relation avec la maison mère, dans une tendance exacerbée d'expression de ces principes fondamentaux allemands, phénomène qui a été aussi la motivation d'autres personnes participantes. »

CONTACT :
Margarete Riegler-Poyet
Chef du service Formations
AHK Frankreich / CFACI
Tél : 01 40 58 35 90
Email : mriegler@francoallemand.com



JPB Consulting

Leader en management franco-allemand depuis 1984

Consultez aussi le [retour sur la 4^{ème} session de cette manifestation.](#)

Contactez nous pour évoquer ensemble en quoi vous pourriez optimiser votre relation filiale - maison-mère !



01 64 79 71 79

jpb@jpb.net

JPB Consulting - Coaching en management franco-allemand

- Depuis 1984, JPB est pionnier de la résolution de dysfonctionnements business-culturels et relationnels franco-allemands
- Expertise développée auprès de plus de 20.000 managers et ingénieurs internationaux depuis plus de 30 ans
- Coaching, expertises et accompagnement de dirigeants, cadres expatriés, équipes et organisations, dans les entreprises et projets franco-allemands



Pour approfondir le sujet, visitez notre site internet : www.jpb.net

Sujets traités par cet article

Relation filiale française – maison mère allemande, incompréhensions et conflits filiale – maison-mère, coaching en management franco-allemand.