

ANIMER UNE FORMATION EN ENTREPRISE

CONSEILS PRATIQUES

Il y a vingt ans, non sans une certaine appréhension, je franchissais pour la première fois la porte d'une entreprise en tant que kinésithérapeute formateur.

Depuis sept ans, j'aide mes confrères à passer le cap à leur tour en tant que formateur de formateurs. Voici quelques conseils à l'attention de celles et ceux qui seraient tentés par l'aventure. PAR PAUL-ANTOINE VITEL*



© DavelBolton / iStockphoto

Pour ne pas s'égarer, il convient de commencer par se poser quelques questions : que puis-je apporter à l'entreprise et aux salariés ? Quelle est ma spécificité de kinésithérapeute dans le domaine de la santé au travail ? Comment collaborer utilement avec les autres acteurs de prévention (médecin ou infirmière du travail, ergonome, responsable sécurité...) ? Y répondre vous permettra de choisir la forme de votre action et d'évaluer,

éventuellement, vos propres besoins de formation complémentaire.

Anticiper et organiser

Préparez votre formation dans les détails. Sinon, vous risquez de vous retrouver dans une salle trop petite, sans rallonge pour brancher le matériel, de voir débarquer un autre groupe avec son formateur ou encore une stagiaire en jupe et talons hauts, bien embarrassée pour accomplir les exercices proposés....

Certains de ces dysfonctionnements me font sourire aujourd'hui mais ce n'était pas le cas sur le moment. Pour rester "zen", anticipez et organisez : précisez sur la convocation qu'une tenue confortable est nécessaire, réservez la salle et le matériel audio-visuel (prévoyez le vôtre au cas ou), demandez la liste des stagiaires, l'autorisation d'aller sur les postes ou de faire des photos, le nom et le numéro de téléphone de la personne qui vous accueillera...

Le kiné face au groupe

Arrive le moment où vous serez devant le groupe. Il est crucial de bien démarrer. Après avoir accueilli les participants, présentez-vous et resituez la formation dans son contexte et ses objectifs. Rappelez que c'est un temps d'échange avec vous, mais aussi entre participants. Pour éviter qu'on me dise à la fin "dommage que vous n'avez pas parlé de ceci ou cela", j'ai pris l'habitude de noter au tableau les attentes que les participants verbalisent lors d'un

tour de table initial, et de les barrer à mesure qu'elles sont satisfaites.

Ce tour de table permet également de découvrir les différentes personnalités des stagiaires. Sans caricaturer, on trouve quasiment dans chaque groupe "le polémiste", "le sage", "celui qui sait tout", "le bavard", "le timide", "le comique", "le roupilleur"...

À chaque profil sa stratégie

À chaque profil correspond une stratégie : tour à tour, en fonction de leur personnalité, le formateur va apaiser, recentrer, aiguillonner, valoriser, solliciter chacun des stagiaires. Par exemple, le "bavard" est utile lorsqu'il illustre votre enseignement avec une expérience personnelle, mais il ne l'est plus lorsqu'il monopolise la parole. Sachez l'interrompre avec tact. Valoriser les connaissances du "polémiste" l'amènera à une participation plus positive. Vous redonnerez confiance au "timide" en prenant le temps de l'écouter, en l'aidant à reformuler une question, en sollicitant son témoignage ou en le désignant comme "capitaine" lors d'un quizz inter-équipes. Il est important également de recentrer l'intérêt du groupe en bougeant, en captant les regards, en changeant d'outil pédagogique, de disposition, de lieux, de ton... ou tout simplement en se taisant ! Alternez séquences théorique et ateliers pratiques, scindez le groupe en sous-groupes ou en binômes en fonction des complémentarités et pas forcément des affinités... Tout cela dans un même objectif : la difficile remise en question des certitudes et des représentations qui laisseront place à de nouveaux savoirs, savoir-faire et savoir-être. ■

*MKDE et formateur consultant en santé au travail.

En savoir plus :

www.kineouestprevention.com