

Aus der Übersicht:

Nachrichten**Die fünf aktuellsten Artikel:**

[Josy Pitteloud: Un jeteur de ponts franchit le Rubicon](#)

[Augen auf: Wo sind die Rangers?](#)

[Unwetter Reportage](#)

[Billag-Offerte: Les jeux sont faits!](#)

[Christoph Brand : "Im Staubsauger Modus"](#)

[weitere Artikel](#)

Josy Pitteloud: Un jeteur de ponts franchit le Rubicon

19.10.2005

Après plus de 30 ans de bons et loyaux services, mais aussi une dépression, Josy Pitteloud a décidé de quitter l'entreprise – parcourant alors plus de 200 kilomètres à pied – pour se consacrer exclusivement à l'activité qui le passionne depuis quelques années : le coaching de cadres. Piazza l'a rencontré pour en savoir davantage. Entretien avec un philosophe réaliste.



hémisphères cérébraux, donc entre le rationnel et le créatif.

Et plus « concrètement », d'où venez-vous ?

Valaisan d'origine, j'ai également vécu à Berne, Zurich et Fribourg, où je suis encore domicilié. J'ai donc des attaches dans ces quatre cantons. En somme, je ne peux pas dire que je sois de l'un plutôt que de l'autre. Je me sens chez moi partout où je comprends la langue parlée et où je peux communiquer. Francophone à l'aise en allemand, suisse-allemand et anglais, je ne rencontre guère de barrières.

Related:

Links

<http://www.josy.ch>

Monsieur Pitteloud, tout d'abord, pouvez-vous vous présenter brièvement ?

Bien que j'aie le titre d'ingénieur EPFZ, je ne me considère pas comme tel. Je me définis plutôt comme un « jeteur de ponts ». Entre le passé et le futur, entre les personnes et leurs spécialités ou entre mes deux

Vous avez, je crois, passé 32 ans au sein de notre entreprise, quel y a été votre parcours ?

Il a été riche et diversifié. Je vous le donne en utilisant, en partie, les abréviations actuelles : Systems, IT, Directories, INO, ES, Wholesale, Stratégie du groupe puis Stratégie de Bluewin. En fait, il ne me manque que Mobile. Durant cette carrière, j'ai occupé des postes à responsabilité, avec jusqu'à 20 collaborateurs et un budget à sept zéros à gérer

Pourquoi tous ces changements ? Un souci de diversification, d'enrichissement ?

Oui et non. Oui dans la mesure où toute expérience est effectivement enrichissante. Non dans la mesure où, au début des années 90, durant la période UNISOURCE, je me suis mis à fuir d'un job à l'autre. C'est d'ailleurs ce qui m'a conduit au « burn-out ».

Quels sont vos meilleurs souvenirs ?

Sans hésitation les dix, et tout particulièrement les cinq dernières années. J'ai toujours ressenti ce « plaisir de la technique », mais là, le fait de ne plus être en charge de qui que ce soit fut un véritable soulagement. J'avais le « pouvoir de n'avoir pas de pouvoir » et de donner ce que je suis, non pas de défendre un territoire pour fournir du travail à mon équipe.

Et les mauvais ?

Evidemment le terrible choc de la dépression dont j'ai été victime en 1994/1995. Mais d'une manière plus générale, je dirais le côté administratif incroyablement lourd des PTT de l'époque, et, malheureusement, le même boulet lorsque l'entreprise est devenue Swisscom. J'ai souvent ressenti dans l'entreprise, en fait, un manque de conviction. Sauf peut-être lorsque Bluewin était indépendante. Je vous donne un exemple : Swisscom veut entrer sur le marché du divertissement, de la télévision. Le chef du projet nous dit un jour que nous allons « mettre un pied dans ce marché ». C'est inconcevable à mon sens. Ou on le fait, ou on ne le fait pas. Mais on ne peut pas faire de télé comme des telco.

Qu'est-ce qui vous a incité à quitter votre poste ?

A l'âge de 50 ans, on m'a proposé une formule de retraite anticipée à 60 ans avec baisse du taux de travail à 50% dès l'âge de 55 ans. Cela m'a donc permis de me former, en parallèle dans le domaine de la psychologie et de la thérapie en suivant les cours de deux

parallèle, dans le domaine de la psychologie et de la thérapie, en suivant les cours de deux instituts spécialisés, à Bruxelles et à Vienne, pour pouvoir m'adonner à ma passion, le coaching de cadres.

Vous étiez en poste à Zurich et avez, au moment où vous avez quitté l'entreprise, rejoint votre domicile de Villars-sur-Glâne à pied. Etait-ce un pari ?

Non. J'étais très attaché à Bluewin. Je ressentais dès lors le besoin d'accomplir un rituel de « transition ». C'est ainsi que j'ai décidé de me lancer sur la route de St-Jacques de Compostelle.

Combien de temps avez-vous mis pour parcourir ces quelque 200 kilomètres ?

Je suis parti le 30 septembre et arrivé le 13 octobre. J'ai donc passé 13 nuits à l'extérieur, à savoir une à l'hôtel, deux chez des amis, trois dans des cloîtres, deux dans des étables et cinq dans des « Bed&Breakfast ».

Comment le voyage s'est-il déroulé ?

J'ai marché seul. Au début, je planifiais mes étapes, puis je me suis laissé guider par la vie. J'ai notamment fait un bout de chemin avec une personne qui parcourait – seule également et à 24 ans – le trajet de Constance à Genève. Mon but était en fait de nouer des contacts, de rencontrer et découvrir des gens. Je n'oublierai ainsi jamais, au Ranft, cette veuve de 73 ans qui m'a hébergé et avec qui j'ai eu un entretien très enrichissant. Nous avons même évoqué la façon de prier.

Vous allez dorénavant vous consacrer uniquement à votre activité de coaching de cadres. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Tout est expliqué sur mon site www.josy.ch. En résumé, j'offre deux services : un coaching bilatéral et un coaching de groupe.

Le premier tend à développer la personnalité, ou plutôt le soi. C'est le capital humain, ce qu'une personne possède intrinsèquement, ses talents et ses connaissances. Il s'agit de se présenter tel qu'on est, sans jouer de rôle, en somme, de croire en soi. Cette forme de coaching peut aussi aider quelqu'un à remonter la pente, et croyez-moi, du fait de mon expérience, je parle en connaissance de cause.

Le deuxième porte sur la faculté de nouer une relation avec l'autre. Le réseautage, ou « networking » en anglais. Je crois que nous naissons pour entrer en relation. Là encore, il

s'agit d'exploiter au mieux cette capacité d'entrer en symbiose avec l'autre, et surtout d'entretenir cette relation, pour qu'elle soit vraie et enrichissante, humainement mais aussi dans un cadre professionnel le cas échéant.

A voir vos références sur votre site, vous n'en êtes pas à vos débuts dans ce domaine. Pratiquez-vous jusqu'ici deux activités en parallèle ?

Pas vraiment, si ce n'est au cours des cinq dernières années, durant ma période Bluewin, où j'ai effectué une quarantaine de sessions de coaching dans le cadre de l'entreprise et surtout dans le cadre privé.

A qui s'adressent essentiellement vos services ?

Au « middle management ». Je ne fournis aucun service pour les top managers des hautes sphères. Quant aux secteurs, je souhaite évidemment me concentrer sur ceux que je connais le mieux, à savoir les télécoms, l'informatique et les médias.

Pourquoi vous lancer dans ce domaine particulier ?

C'est un rêve qui a pris forme petit à petit. Cela n'aurait pas été possible à 20 ans. L'expérience m'aurait manqué. C'est tout simplement ce que j'ai envie de faire, ce que j'ai envie de donner dans les années à venir.

Pour terminer auriez-vous quelques conseils d'ordre général à donner ?

Un conseil à proprement parler, non, mais un livre à recommander, oui. « If life is a game, these are the rules » (Si la vie est un jeu en voici les règles), de Cherie Carter-Scott. L'une de ces règles n'est autre que « Toute réponse à un problème se trouve en toi ». En fait, voilà peut-être mon conseil.

Monsieur Pitteloud, merci pour cet entretien captivant

Letzte Änderung:

19.10.2005

[Kontakt](#)