

cors'Impresa

L'hebdomadaire de l'actualité des entreprises insulaires

mercredi 10 juin 2020

corse
matin



DOC CM

Tourisme

Bien-être, un marché prometteur

Longtemps centrée sur le tourisme estival, la Corse explore désormais le marché florissant du bien-être. Retraites de déconnexion, yoga ou cures de jeûne : ces nouvelles offres émergent discrètement sur l'île, avec l'ambition d'attirer des visiteurs toute l'année.

P.II&III



FRANCESCO ALFANO/CM

Vie en entreprise Un coaching qui s'appuie sur les neurosciences

Management, gestion du stress, recrutement... Marion Stromboni accompagne les entreprises par le biais des neurosciences.

P.VIII

Service ambulant Ce jeune réparateur informatique qui trace sa route

P.VII



FRANCESCO ALFANO/CM

Zoom La conciergerie a trouvé sa place

Cette activité accompagne la transformation d'un marché dont la valorisation des biens est un pilier.

P.VI

Marion Stromboni est à la tête du cabinet de coaching en neurosciences Génération Performance.

Sylvain Alessandri

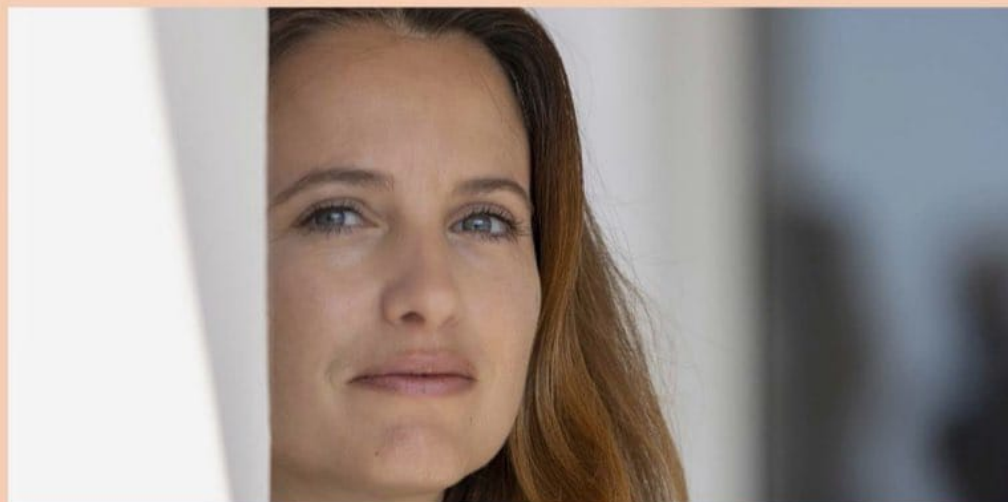
C. LARROCHE-PALMERI
claroche@corsematin.com

Cette cheffe d'entreprise pourrait prendre des allures « d'alliée bien-être ». Management d'équipe, aide au recrutement, gestion du stress, entente entre salariés... À travers son cabinet Génération Performance basé à Ajaccio, Marion Stromboni travaille sur le fonctionnement du cerveau, en coaching et consultant à travers des formations ou des audits à destination des entreprises. « Lorsque je travaillais à la télévision, j'ai traversé un épisode d'épuisement professionnel et un problème de sens, raconte avec du recul la coach en neurosciences âgée de 44 ans. Je suis partie me former au coaching à Paris, puis je me suis spécialisée dans les neurosciences. J'ai vite compris que les entreprises et leurs dirigeants avaient besoin d'être accompagnés. »

« Je ne me précipite pas sur les compétences »

Pour des comptes privés ou publics, pour des élus locaux ou des chefs d'entreprise, Marion s'est donnée comme maître mot l'accompagnement. « On fait appel à moi pour résoudre, au sein même d'une entreprise, une relation qui ne fonctionne pas ou un profil qui ne se sent pas à sa place, par exemple... »

Derrière son accent corse prononcé, celle qu'on sollicite majoritairement par le biais du bouche à oreille, raconte être fréquemment sollicitée pour ses capacités de conseil et d'analyse. « Je fais aussi du profiling, mais je ne me précipite pas sur les compétences, je regarde d'abord comment la



Marion Stromboni fait entrer les neurosciences dans les entreprises

Management d'équipe, gestion du stress, recrutement... À la tête du cabinet Génération Performance, Marion Stromboni accompagne les entreprises dans leurs problématiques par le biais des neurosciences. Un coaching sur-mesure, où le bien-vieillir devient un levier de réussite. Portrait.

personne fonctionne. » Par le biais de quelques séances d'une à deux heures, ou en passant par un travail de plusieurs mois en interne, elle crée des programmes sur-mesure. « Je commence par mener mon enquête, puis je crée un programme d'accompagnement adapté. L'humain est au cœur de tout le processus. Je donne des clés, mais dès qu'il y a un épisode traumatique, je passe la main à un psy. »

« On remarque qu'il y a souvent un delta énorme entre le niveau auquel on pense être stressé, et la réali-

« On fait appel à moi pour résoudre, au sein même d'une entreprise, une relation qui ne fonctionne pas ou un profil qui ne se sent pas à sa place »

té, raconte la coach avec le sentiment d'une expérience déjà vécue. On appelle ça un "Sois fort". »

« Je suis face à des chefs d'entreprise rincés »

Autrement dit, un état d'esprit où l'employé aura du mal à dire qu'il est stressé dans un milieu très exigeant. « J'aide à reprendre le contrôle et à retrouver une sérénité. Je suis face à des chefs d'entreprise rincés, je leur apprend à durer plus longtemps. »

Parmi les ressentis les plus courants, l'experte relève un problème de flexibilité mentale : « À chaque fois que je forme un manager, il ressort systématiquement un problème de flexibilité dans les tests : une manière de voir le monde qui est dure, confie-t-elle sur un ton résigné. Cela me fait peur, c'est en partie parce que le cerveau n'arrive plus à filtrer les informations car elles sont omniprésentes, donc il se met en alerte et se rigidifie : il faut apprendre à accepter l'incertitude pour mieux vieillir. »

Face à ce constat - et dans le cadre du cinquième anniversaire du cabinet, Marion Stromboni prépare une retraite sur le bien vieillir cérébral avec une docteure en neurosciences, à destination d'entrepreneurs à partir de 50 ans. « L'idée, c'est que les gens repartent avec un pack d'exercices personnalisés pour mieux gérer leur stress, mais également un programme en neuromaturation - dans laquelle ma consœur est spécialisée. » Cette retraite - prévue pour huit personnes - prévoit également un accompagnement dans les domaines du sommeil, de la mémoire et de l'attention. Une offre qui prendra vie dans des hôtels haut de gamme, en hors saison, en Corse, en Suisse et dans d'autres pays.

BANQUE COOPÉRATIVE ET LOCALE

La seule période où tu profites à fond et où t'as besoin d'une banque qui te suit.



OFFRE 18-25 ANS

Des réductions sur de nombreuses enseignes de déco & aménagement

2€
par mois

1 compte,
1 carte Visa Premier
& plein d'avantages

BANQUE
POPULAIRE
MÉDITERRANÉE



Document à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle. (1) Offre groupée de services Citral Confort Young +3. Clients éligibles personnes physiques majeures capotées âgées de 18 à 25 ans inclus, titulaires d'un compte de dépôt. Tarification selon la tranche d'âge et sous condition d'un paiement par mois constaté avec la carte (25 ans inclus). À défaut, une régularisation de cotisation sera produite en complément. Le montant constaté de la cotisation et de la régularisation sera réglé au plus mensuel de l'offre Citral Confort avec carte Visa Premier, selon la tranche d'âge du client. Offre sous réserve de disponibilité en agence. (2) Offre disponible sur le programme d'avantages Extra +3, à durée limitée et soumise à des conditions d'achat. Extra +3 est un programme d'avantages auprès de grandes enseignes, gratuit, sans engagement, et réservé aux clients particuliers Banque Populaire majeurs capotés, titulaires d'un accès bancaire à distance et d'une carte bancaire Banque Populaire, selon le type d'abonnement. Banque Populaire Méditerranée - Siège social : 417 Promenade des Angéles - 96000 Nîmes - Tél. : +33 (0)4 67 31 32 00* - www.banquepopulaire.fr - Société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable (art. L. 632-2 et suivants du code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit) 000 800 800 800 Nîmes - Investissement agréé par l'AMF sous le numéro 07 000 002 - N° TVA intracommunautaire FR 01 000 000 400. Succursale de Marseille : 3-4 boulevard des Moulins - 13000 Marseille - Tél. : +33 (0)1 51 00 00 00 - www.banquepopulaire.fr * Appel non surtaxé, coût selon option. Extrait du Groupe BPCE, représenté par BPCE S.A. (BPCE) 400 000 000 - Titulaire de l'habilitation unique RCP (habilitation Régulatrice et Préventive) n° 17022001_000000 délivrée par l'AMF. Photo : Getty Images, Agence Bonnet & Associés - Adaptation : @pointorangeagency.fr - Mai 2020