



## BRÈVES

## Wim Hof

"La méthode Wim Hof offre la possibilité de développer rapidement sa force mentale (volonté, discipline, focus, gestion du stress), de parfaire la connaissance de soi, et de libérer son potentiel de vie. Si vous souhaitez être heureux, forts et en bonne santé, et si vous avez envie de pouvoir accomplir et vivre pleinement les choses qui comptent vraiment dans votre vie, alors vous êtes au bon endroit" : telle est la promesse de l'atelier découverte de trois heures organisé par Stéphane Janssoone, par ailleurs partenaire de SPORTÉCO. "pour vivre et comprendre la méthode Wim Hof et son incroyable impact sur le corps et l'esprit". Au programme : une introduction permettant de faire connaissance, d'explorer les attentes et motivations de chacun et de comprendre le parcours de Wim Hof et l'origine de sa méthode. Une session pendant laquelle il



sera possible de découvrir différentes techniques afin d'améliorer la qualité de la respiration au quotidien, pour terminer sur trois cycles complets de la respiration Wim Hof. Pour finir : "une joyeuse immersion dans un bain d'eau glacée avec un protocole avant, pendant, après". (www.wimhofmethod.com)

## Laura Deslandes (Intersport, Les Arcs 1800)

## Une femme qui venait du Nord

Elles sont si peu nombreuses dans ce métier d'hommes, que rencontrer une femme qui aime le matériel, qui aime en parler et qui se passionne pour le vendre aux hommes et aux femmes, offre une occasion unique de réfléchir d'une autre manière sur la vente et la location de skis. Rencontre avec Laura Deslandes à qui le dirigeant d'Intersport, Antoine Gaymard et son directeur d'exploitation, Fred Barthe, ont confié la responsabilité du matos aux Arcs 1800.



Laura Deslandes à Sestrières, avec Antoine Gaymard et Fred Barthe pour les tests Atomic, Armada, Salomon.

"La vente, c'est quand même beaucoup de psychologie, d'écoute et d'analyse de la demande", répond du tac au tac, Laura Deslandes quand on lui demande si ce n'est pas particulièrement compliqué de vendre des skis aux hommes. Unique femme présente, mi-janvier, à Sestrières, aux tests du groupe Amer Sports (le jour de la présence de SPORTÉCO), Laura Deslandes a assurément un cursus atypique. Née dans le Nord de la France, la jeune femme a d'abord obtenu une licence de philosophie-sociologie à l'Université de Lille, tout en commençant sa carrière dans le marché du sport, par un job étudiant chez Décathlon. Venue faire une saison aux Arcs - recrutée pour son expérience de vente à Villeneuve d'Ascq - elle est montée pour la première fois sur des skis lorsqu'elle avait... vingt ans. C'est avec des proches et en prenant des conseils qu'elle a appris à skier. A 32 ans, après avoir travaillé aux Arcs 2000 et à Val Thorens, elle est aujourd'hui responsable du matériel du magasin Intersport de la galerie des Villards, aux Arcs 1800. Elle a également en charge

fois franchi l'a-priori pas forcément positif des hommes - surtout les plus de quarante ans - ils voient bien que je m'intéresse à eux, à leur niveau de pratique, à l'expression de leurs besoins. En réalité, l'écoute est fondamentale et il faut vite apprendre à faire la part des choses entre ce que disent les clients, ce qu'ils cachent de leur niveau réel et le budget dont ils disposent réellement pour leur achat ou pour leur location". Et d'ajouter aussitôt : "c'est beaucoup plus facile avec les femmes car elles, elles me font confiance a-priori".

**"Nos clients n'ont pas un niveau exceptionnel de ski. Ils veulent qu'on les écoute, qu'on les comprenne, qu'on les mette en confiance et qu'on leur propose un produit dont ils vont être satisfaits."**

le management de deux hommes, plus âgés qu'elle. "J'ai le niveau de ski de quelqu'un qui ski très régulièrement", dit-elle. "Mais je sens bien qu'il me manque des bases et que je n'ai pas toujours les gestes les plus efficaces, mais ce n'est pas cela qui est essentiel pour le métier que je fais aujourd'hui". "Le niveau de ski n'est pas notre priorité", dit en écho, Fred Barthe, directeur d'exploitation des magasins des Arcs du groupe Gaymard. "Ce qui compte, ce sont les compétences professionnelles et peu importe que l'on soit un homme ou une femme. A Bourg-Saint-Maurice, le responsable de l'atelier est une femme et je vous assure qu'Adélaïde tient pleinement la fonction, avec des compétences et une énergie parfaitement adaptés. Côté vente et location de skis, l'efficacité n'est pas liée au niveau de pratique, ce sont d'autres compétences qui sont nécessaires". "Ce n'est pas forcément plus difficile de vendre aux hommes", reprend Laura Deslandes. "Une

Dirait-elle que c'est finalement un avantage d'être une femme pour vendre du matériel ? "Pas avec une minorité de récalcitrants pas très adaptés au monde moderne", répond-elle, en choisissant ces mots pour ne dire du mal de personne. "Mais avec l'immense majorité des autres, ce n'est certainement pas un handicap. Au contraire. Nos clients - en tout cas, l'immense majorité d'entre eux - n'ont pas un niveau de ski exceptionnel. Ils veulent qu'on les écoute, qu'on les comprenne, qu'on les mette en confiance et qu'on leur propose un produit dont ils vont être satisfaits. Il faut les aider à mettre des mots sur des sensations qu'ils ont, mais qu'ils ne savent pas bien exprimer. Une femme sait sans doute être plus à l'écoute. Mais il y a aussi des tas d'hommes qui savent faire ça très bien". (jlc) •