

L'APPRENTISSAGE COMME BASE D'UNE VIE PROFESSIONNELLE REUSSIE

PIERRE-ALAIN GRICHTING

Un ancien apprenti dirige
UBS Valais.

PIERRE MAYORAZ

De l'apprentissage, Pierre-Alain Grichting en a tiré le profit maximum. Cette solide base de formation, il l'a utilisée comme première marche d'une ascension qui l'a conduit jusqu'à la direction d'UBS Valais. Selon lui, le chemin du succès ne passe pas nécessairement par des diplômes prestigieux, mais bien plutôt par la qualité des rapports humains et par le contact avec le monde réel. Le sens des relations lui vient de sa famille, de son éducation. Son ancrage, dans la réalité de son ou plutôt de ses apprentissages qui lui ont permis de côtoyer le travail parfois dans sa dureté mais aussi dans ses joies, «de toucher au vrai», comme il le décrit. Le parcours de Pierre-Alain Grichting ne s'arrêtera probablement pas dans le bureau directorial d'UBS Valais. Il compte bien devenir un jour son propre patron, «pour que personne ne décide pour moi», précise-t-il. En attendant, il encourage les apprentis à se former le plus possible et les parents à attendre l'heure propice qui finit par arriver pour chacun.

Pierre-Alain Grichting, pourquoi avoir choisi un apprentissage d'employé de commerce à la Banque cantonale du Valais?

A la sortie du cycle d'orientation, le foot, surtout le FC Sion où je jouais comme junior, passait au premier plan. Et j'ai toujours eu envie de fréquenter la capitale et la langue française. Cet apprentissage me permettait de réaliser les deux souhaits. Cela a bien plus orienté mon choix que le métier en lui-même.

Ce métier, pourquoi ne pas l'avoir pratiqué une fois votre diplôme en poche?

Je voulais me rapprocher de ma famille qui a tou-

jours beaucoup compté pour moi. Mon grand-père et mes oncles tenaient une boucherie à Tourtemagne. J'ai donc décidé de faire un apprentissage de boucher. En deux ans, puisque je possédais déjà un CFC. Là, j'ai connu le travail physique, le froid des congélateurs, le poids des carcasses de viande. Mais j'y ai aussi acquis les bases des relations avec la clientèle. Ce sens du contact allait me servir tout au long de ma vie professionnelle. J'ai ensuite poursuivi ma formation dans une boucherie bernoise et j'ai décroché la maîtrise fédérale à l'âge de 24 ans.

Vous n'allez pas exercer non plus le métier de boucher...

Nous n'étions qu'une dizaine de titulaires d'une maîtrise dans le domaine en Suisse. D'où l'intérêt des grands groupes alimentaires. Coop m'a tout de suite engagé comme responsable des produits frais pour le Valais, soit 70% de son chiffre d'affaires. J'ai ensuite gravi rapidement les échelons pour occuper le poste de directeur des ventes à 32 ans. J'ai eu jusqu'à 3800 collaborateurs sous mes ordres.

Comment expliquez-vous cette ascension?

J'y vois plusieurs raisons. Premièrement, Raymond Léchaire et Michel Produit, membres de la direction de Coop, ont cru en moi. Cette confiance vient sans doute aussi de mon attitude. Je n'ai jamais cherché à grimper dans la hiérarchie. Je n'ai jamais demandé une augmentation de salaire. Mais, j'ai toujours respecté les autres sans jamais jalouser personne. Mes efforts, je les ai réservés à mon travail, particulièrement au contact avec la clientèle. Et, cela s'apprend peut-être plus à la boucherie Meyer de Tourtemagne que dans les hautes écoles. Je pense que l'expérience acquise comme entraîneur de football m'a aussi aidé dans la conduite du personnel. En fait,

j'ai toujours privilégié l'humain, à l'externe, bien sûr, mais aussi à l'interne. Sinon, c'est impossible de diriger des gens très expérimentés et plus âgés que vous. Je n'ai pas varié sur ce point quand je suis entré chez UBS.

Justement, pourquoi quitter Coop où une belle carrière vous attendait pour entrer chez UBS, où la philosophie d'entreprise semble si différente de votre conception du monde?

Tout d'abord, je ne suis pas homme de carrière, mais de défis. Une vie professionnelle réussie ne passe pas par une position hiérarchique ou par un salaire, mais par la satisfaction que l'on éprouve chaque matin à se rendre à son travail. Même si, dans un premier temps, les dirigeants de Coop m'en ont un peu voulu, j'ai décidé de franchir le pas en 2006. Cela tombait au bon moment. La crise qui a touché la banque peu après m'a permis de mettre en œuvre un autre style de management. En fait de placer le client au centre et d'exiger que les collaborateurs le fassent. Cela a provoqué des grincements de dents, mais prati-

quement pas de départs. Je comprends que l'on puisse se sentir frustré de devoir changer de poste, mais l'intérêt général prime.

Vous avez donc gravi tous ces échelons avec le seul bagage acquis sur le terrain...

Pas tout à fait quand même. J'ai suivi de nombreux cours de perfectionnement, de direction d'entreprise, de coaching. J'ai fréquenté la Swiss Banking School. On a régulièrement testé mes compétences. Mais, je pense que mes expériences tant dans le domaine du football que dans la vie active ont joué le rôle principal dans ma vie professionnelle.

Conseilleriez-vous à vos enfants de suivre votre chemin?

Avec les possibilités qui existent actuellement de bifurquer en tout temps, n'importe quel chemin peut mener au succès. Il n'y a pas de honte à ne pas faire d'études, pas plus qu'il n'y a de gloire à en faire. J'essaie surtout d'inculquer à mes enfants le respect des autres, l'honnêteté, l'endroit d'où ils viennent. Ils connaissent leurs racines. Le reste suivra.



Une belle carrière



Pierre-Alain Grichting
Né le 24 septembre 1967
En couple - 4 enfants

1994 Coop Coopérative Valais, responsable des produits frais

1994 - 1996 Coop, directeur de vente, région Valais

1997 - 1999 Coop Valais, adjoint du président de la direction, région Valais

2000 - 2002 Coop, directeur de vente, région Oberland bernois et Valais

2003 Coop, directeur de vente, région Berne

2004 - 2006 Coop, directeur des ventes et adjoint du directeur général, région Berne

2006 - 2007 Membre de direction UBS Suisse romande

Novembre 2007 - Mars 2009

Directeur UBS Haut-Valais

Dès avril 2009 Directeur régional UBS Valais