

Le Coaching

POURQUOI ?
POUR QUI ?
COMMENT ?



RÉVÉLATEUR DE RESSOURCES



David JAMIN - E-Book OFFERT



Cet E-Book a pour vocation de répondre aux questions que vous vous posez sur le coaching :

- Qu'est ce que le coaching professionnel ?
- Qui pratique le coaching professionnel ?
- Qui peut être coaché ?
- Pour quels types de demandes ?
- Comment se passe un cycle de coaching ?
- Quels sont les bénéfices d'un coaching ?
- Quel investissement pour le coaché ?



1

Qu'est ce que le coaching professionnel ?

L'étymologie du mot « coaching » n'est pas anglo-saxonne comme on pourrait le penser, mais bien française ! Cocorico ! En effet ce terme remonte au vieux français désignant cette « voiture de transport » attelée aux chevaux que l'on nommait « coche ».

Puis assez rapidement le mot « coaching » a été démocratisé surtout dans le milieu universitaire et sportif.

Le coaching, tel que nous l'entendons dans ce livre blanc n'a commencé à être évoqué en France dans un cadre professionnel (hors du domaine sportif) que dans les années 2000.

J'ai suivi la formation de Coach Professionnel (certifiante RNCP) chez CoachingWays, affilié à l'une des 3 grandes Fédérations Internationales de coaching reconnues. Chacune des Fédérations délivre sa définition du coaching professionnel :



ICF (International Coaching Federation) : définit le coaching comme une alliance entre le coach et ses clients dans un processus qui suscite chez eux réflexion et créativité afin de maximiser leur potentiel personnel et professionnel.

SF Coach : Le coaching professionnel est l'accompagnement de personnes ou d'équipes pour le développement de leurs potentiels et de leurs savoir-faire dans le cadre d'objectifs professionnels.

EMCC : Le coaching est un processus de travail guidé professionnellement permettant aux clients de développer leur potentiel personnel et professionnel.

On peut donc distinguer les éléments principaux et communs à ces fédérations :

- l'accompagnement : du coach envers le coaché (qu'on appellera plus tard client)
- le développement des potentiels (le processus permet la mise en lumière ou en actions des compétences et des ressources du client)



2

Qui pratique le coaching professionnel ?

La première notion importante est que **le coach n'est pas un sachant**. J'ai pour habitude de dire à mes clients « Qui vous connaît mieux que vous ? ». Le coach est un « martien », il ne connaît rien de son client ni est expert de son environnement. La posture du coach prône sa neutralité par rapport au client et à sa problématique. En revanche le coach est expert de sa pratique et de ses outils.

Le coach n'est pas non plus un thérapeute. Bien sûr il aura une oreille attentive à l'histoire du client mais la démarche de coaching est orientée vers le présent et le futur, et non sur le passé. Le processus est résolument tourné vers le « comment » et non le « pourquoi ».

Comme évoqué **un coach est expert dans le processus de coaching** et cette expertise ne peut être seulement auto proclamée. Des bases théoriques et des mises en pratiques sont essentielles et indispensables pour la bonne pratique du coach.





Le premier critère à prendre en compte est donc celui de la formation du coach. Lors du rendez-vous préliminaire (notion détaillée plus loin) il ne faut pas hésiter à lui poser des questions à ce sujet.

Par ailleurs toutes les formations ne se valent pas. Il existe plus de 40 formations de coaching en France, dont seulement 4 sont répertoriées et reconnues par l'Etat en titre RNCP. Ces formations sont elles mêmes supervisées par la Commission Nationale de Certification Professionnelle (CNCP).

Afin de valider et valoriser leur pratique les coachs sont invités à se faire superviser par un pair. Ceci permet de vérifier aussi la déontologie et l'éthique du praticien.

Enfin, les coachs professionnels ont souvent fait un travail personnel dans le cadre d'une psychothérapie ou d'une réflexion sur leur développement personnel.

Dans le cadre du coaching professionnel il est aussi important que le coach ait une expérience significative du monde de l'entreprise pour pouvoir être à même d'appréhender le contexte et le cadre de référence dans lesquels s'inscrit la problématique du client.



3

Qui peut être coaché ?

Le coaching professionnel s'adresse aux particuliers en individuel et aux entreprises, en accompagnement individuel ou collectif (équipe).

Le plus important à retenir est que la demande doit émaner du client final, le coaché lui même pour les particuliers à titre individuel, ou d'un accord tripartite entre avec l'entreprise.

C'est pourquoi le coach sera vigilant lorsqu'il s'agit de clients jeunes (enfants, adolescents) ou de clients qui le contactent de la part de leur employeur.

Le coach s'assurera de cela lors du rendez-vous préliminaire avant d'entamer le travail d'accompagnement à proprement parlé.



4

Pour quel type de demandes ?

Le coaching individuel

Le but est d'aider une personne à trouver en elle et à mobiliser les ressources utiles pour atteindre son objectif. Dans l'entreprise, il s'agit du coaching des dirigeants ou managers, les chefs de projet, les leaders de transformation,...

A titre personnel vous souhaitez être accompagné dans la définition de votre projet professionnel, préparer une réorientation, améliorer votre communication avec vos collègues ou au sein de votre entreprise, préparer vos entretiens, ... alors les coachs sont là pour vous !

Le client (dirigeant, manager) doit pouvoir donner à son entreprise une orientation pertinente, animer son équipe avec efficacité et enthousiasme, exercer ses responsabilités efficacement, rétablir une situation managériale difficile ou même réorienter sa carrière. Le coach l'accompagne de manière à susciter sa réflexion et sa créativité afin de maximiser son potentiel personnel et professionnel.



Le coaching collectif

Le coaching collectif s'applique à l'équipe opérationnelle, l'équipe métiers ou l'équipe transverse. Le coach accompagne l'équipe pour lui faire prendre conscience du fonctionnement du groupe et à définir le fonctionnement souhaité. Il l'aide à identifier et à éviter tout ce qui est inutile et contre-productif. Il veille également à conjuguer la force du leader et le potentiel de chaque salarié qui compose l'équipe pour optimiser l'efficacité du groupe. L'accompagnateur vise à favoriser le système d'interaction, de cohésion, de culture d'équipe ainsi qu'un bon climat de travail.

Le coaching d'organisation

Le coaching d'organisation combine plusieurs positionnements :

- le coaching de l'ensemble de l'écosystème du client avec la création d'un comité de pilotage (COPIL) tout au long de la démarche.





- Il peut également se référer au coaching collectif comprenant l'équipe dirigeante, les équipes projets d'innovation et les équipes métiers.
- Enfin, il peut s'adresser au coaching des leaders et acteurs de la transformation interne et externe. Pour accompagner l'évolution d'une organisation, le coach s'appuie principalement sur l'art de la relation qui permet à une personne de réaliser ses projets en transformant si nécessaire ses compétences et ses attitudes.



5

Comment se passe un cycle de coaching ?

Chez Coaching Van, je propose 3 formules :

- 1 rendez-vous dit « coaching flash »
- 5 rendez-vous selon la problématique ou
- 10 rendez-vous en accord coach-client.

Toute démarche de coaching commence par un entretien préalable avec comme objectifs :

- Pour le client :

- De rencontrer le coach et de savoir si celui-ci lui convient
- D'exprimer sa demande
- De poser toutes les questions qu'il pourrait avoir
- De bien comprendre le processus de coaching et ses impacts





- Pour le coach :

- De valider avec le client sa demande et la possibilité de travailler en partenariat
- De se présenter en tant que coach
- De présenter la démarche de coaching
- De répondre aux questions du client

Lorsque client et coach se sont choisis, le processus de coaching peut démarrer.

Les séances se déroulent sur **1 heure environ**.

Les rendez-vous peuvent se réaliser **en cabinet** ou selon un des concepts originaux de Coaching Van, **en randonnée** ou **en van**.

Vous retrouvez toutes les informations sur le site www.coachingvan.fr .

Compte tenu des situations sanitaires particulières, les rendez-vous peuvent aussi se faire en visio conférence (Zoom, Skype, GoogleMeet).





Selon les coachings, des travaux peuvent être à mener par le client (avec son accord et parfois à sa demande) entre les rendez-vous (actions, réflexions, tâches, lectures ...).

Pour un coaching d'entreprise (dirigeant, manager, entrepreneur, équipe...) le déroulement suit globalement les mêmes modalités, sachant que la durée et la fréquence peuvent être adaptées.

Retrouvez les différentes formules et concepts sur le site www.coachingvan.fr



RÉVÉLATEUR DE RESSOURCES

5

Quels sont les bénéfices d'un coaching ?

Comme évoqué en début de cet E-Book, le coaching est un accompagnement qui permet au client d'initier une démarche pour définir et atteindre les objectifs qu'il s'est fixé.

L'engagement du client est donc un élément clé du processus.

Plus concrètement les bénéfices du coaching pour le client particulier sont de :

- comprendre son fonctionnement et en faire une force,
- améliorer sa confiance (en soi et vers autrui) tout en
- développant l'estime de soi, pour
- accroître la motivation et
- lever les freins et les doutes
- pour atteindre un futur désiré !





Pour l'entreprise les bénéfices sont presque similaires :

- comprendre et développer la motivation des collaborateurs, des équipes pour
- s'adapter au changement et
- améliorer la communication interpersonnelle.
- Développer le leadership,
- comprendre et gérer les conflits
- etc ...



6

Quel investissement pour le client ?

Bien entendu, le premier investissement est celui du client et du coach eux mêmes, mais est ce utile de le préciser ?!

Le coaching en France n'est pas réglementé au niveau des tarifs, c'est pourquoi ceux-ci sont hétérogènes, en fonction du coach, de sa formation, de la localisation géographique (les tarifs en province soit moins élevés que dans les grandes villes).

Les tarifs varient aussi fortement selon le type de coaching (particuliers ou entreprises). Les associations professionnelles publient les tarifs moyens sur leurs sites internet.

Toutefois ces tarifs sont indicatifs et ne présentent pas forcément la réalité.





Pour un coaching en entreprise, quel que soit son type, la tarification est en fonction de l'investissement du client, du coaching sur l'individu, et/ou de son équipe ou de l'entreprise dans son entièreté et du changement qu'il pourrait engendrer.

Vous trouverez les tarifs de Coaching Van sur le site www.coachingvan.fr et n'hésitez pas à envoyer un mail afin que nous puissions étudier ensemble le besoin.



7

En conclusion et pour aller plus loin ...

Le coaching est une démarche personnelle et professionnelle qui engage coach et client dans un processus de changement vers l'atteinte d'objectifs.

Vous souhaitez prendre rendez vous pour un entretien préliminaire n'hésitez pas à vous rendre sur le site internet www.coachingvan.fr, ou directement par mail coachingvan@gmail.com ou encore plus facile par téléphone au 06.64.06.98.65.

A bientôt !



RÉVÉLATEUR DE RESSOURCES