

Le coach, auxiliaire du dirigeant

tendance Le recours au coaching est devenu naturel et affiché chez les hauts dirigeants du monde économique. Il est beaucoup moins fréquent dans les PME où l'on cerne mal les contours d'un métier qui a pourtant beaucoup évolué.



Le métier de coaching est désormais enseigné dans des écoles (et même des filières universitaires) accréditées par les fédérations professionnelles. Aujourd'hui, les grands dirigeants d'entreprises font couramment appel à ces professionnels, même si la relation garde un caractère de discrétion. Car le coach intervient sur un territoire bien spécifique, à la lisière du personnel et du professionnel.

Dénouer les situations bloquées

Il a longtemps hésité. Ce dirigeant de PME bisontine qu'il a créée il y a une quinzaine d'années réalise des pièces de haute précision pour l'horlogerie et le médical. « *J'étais confronté à des conflits internes récurrents, depuis des années. J'avais le sentiment d'avoir correctement identifié le problème, et pourtant, à chaque fois que je le croyais résolu, il ressurgissait de façon presque identique. Il y avait forcément quelque chose que je ne voyais pas. Au début, j'ai simplement éprouvé le besoin d'avoir un avis. Pouvoir demander à quelqu'un: "Il se passe quoi, là? C'est quoi cette chose qui m'échappe? Je ne parvenais plus à prendre du recul. Ça devenait un peu désespérant. C'est mon expert-comptable qui m'a suggéré le coaching. Il avait entendu parler de Françoise Sanchez. Je l'ai reçue une première fois, pour faire connaissance. Elle m'a expliqué sa façon de procéder; j'ai trouvé ses questions intéressantes. Un peu*

troublantes aussi. Et finalement nous avons travaillé ensemble pendant six mois, à raison d'un rendez-vous tous les 15 jours. Ce qui est intéressant, c'est qu'elle ne m'a jamais donné de conseils; elle a su me guider afin de rechercher mes propres solutions et elle m'a simplement éclairé sur mon fonctionnement. J'ai pu dénouer beaucoup de choses. »

N.D.L.R. : à la demande du dirigeant, son nom n'a pas été cité

Lever les obstacles invisibles

Françoise Sanchez Flores est coach à Besançon. Elle a enseigné avant d'exercer des fonctions de management en entreprise. Aujourd'hui elle a créé Adulcia, est certifiée et membre de l'International Coach Federation (ICF). Quand elle explique son rôle, le mot relationnel revient fréquemment. « *Quelles que soient la compétence et l'expérience du dirigeant* », explique-t-elle, « *le succès d'une action ou d'une stratégie dépend toujours de la qualité relationnelle entre les acteurs. Or nos relations aux autres sont encombrées d'irrationnel. La prise de conscience est un accélérateur. C'est très concret. Voir clair sur ses propres ressorts permet d'obtenir de meilleurs résultats* ». Une conception que résume parfaitement cette citation de Karl Gustav Jung affichée sur le site internet de Françoise Sanchez: « *Nul ne peut avoir de lien avec son prochain s'il n'en a d'abord avec lui-même* ».

I fut une époque où le coaching avait mauvaise presse. Nous étions dans les années 80. Le concept arrivait des États-Unis, comme une mode, suscitant autant d'engouement que d'agacement. En l'espace d'une décennie, la France a connu une épidémie de coaching. On trouvait des coaches pour tout. Beaucoup apprenaient le métier dans les livres à succès des pionniers anglo-saxons. La compétence était aléatoire. Et puis le marché s'est épuré. Il a mûri et la profession s'est réglementée.

www.doubs.cci.fr

expression
active

LE MAGAZINE
ÉCONOMIQUE DE
LA CCI DU DOUBS



CCI DOUBS

n°59
oct. > déc. 2014