



mercredi 22 septembre 2004

Quand je serai grand je veux faire coach !

Soirée animée par Pierre Blanc-Sahnoun

avec les témoignages de Aude Roy, Jean-Pierre Sierra et Naïk Helias.

Modérateur Jean-Yves Arrivé

Jean-Yves Arrivé : Cette conférence fait suite à 2 autres soirées sur des thèmes comparables qui ont particulièrement intéressé l'auditoire toujours plus nombreux, « le Métier de Coach » et « Vendre le Coaching ». Ce soir il y a environ 130 personnes dans la salle.

On parle parfois de « Baby Coach », aussi bien pour les nouveaux dans le métier que pour les anciens toujours en quête de remise en cause. La conférence de ce soir veut apporter sa contribution à ce sujet, face à l'arrivée chaque année de plusieurs centaines de nouveaux intervenants du coaching, passés pour la plupart par une formation de coaching.

Pierre Blanc-Sahnoun

La conférence de ce soir va s'articuler autour de 3 parties : l'environnement du coaching, des réflexions sur la formation des coachs avec les témoignages de 3 jeunes coachs, et un échange avec la salle.

L'environnement du coaching

Il faut d'abord faire un constat culturel alarmant, le mot « coach » n'est pas labellisé, il est empreint de confusion dans l'esprit du public, confusion alimentée par les media ou par des produits grand public. Le coach devient un personnage culturel, à l'image faussée.

Par exemple, regardez ce spray de gel douche : sa marque est « Coaching », et son message est « déstressant, effet zen. Performance et exercices pratiques ...! »

Souvenez-vous de la récente émission télévisée de Jean-Luc Delarue « Jamais sans mon coach ! », qui mettait en scène un coaching en direct sous caméras, tel un spectacle !

Lisez les pages de pub du magazine Psychologie dans lesquelles on peut lire : « Boostez votre vie et la vie des autres, devenez coach ... par formation par téléphone » ! Ils auraient formé 20 000 coachs ? Où sont-ils ?

Nous sommes bien loin de notre notion de coaching !

Parallèlement, nous entendons partout que le marché du coaching explose ! Or le constat est que c'est un petit marché, que son modèle n'est pas celui de l'outplacement par exemple, ce n'est pas un « repeat business » où une mission en entraînerait une autre.

Quant à faire fortune dans ce métier, c'est une utopie ; même en travaillant 10 h par jour, ce qui ne serait pas raisonnable dans ce métier, le CA du coach reste limité à ses heures facturées, modèle linéaire dont la pente est son taux horaire.

Alors où pourrait-on éventuellement faire fortune ? Dans la formation des coachs !

La formation des coachs

Nous sommes là dans un modèle exponentiel.

Les écoles sur le marché sont de qualités diverses et n'excluent souvent aucun candidat, y compris ceux qui vont se faire du mal: formations « certifiantes » versus formations « diplômantes », promo de 40 étudiants, importance mise sur la théorie plutôt que sur la pratique, l'émotionnel, l'oser faire, personnes ne connaissant pas toujours l'entreprise, ...

Résultat, des personnes mal formées, repartant avec des outils (PNL, AT, PCM, MBTI, ...) ne servant généralement pas, qui ont payé ces formations entre 6 000 et 15 000 € HT + TVA, sans avoir la légitimité.

Alors que la solution serait de recevoir juste ce dont on a besoin pour être souple, adaptable, efficace, performant.

Ces coachs confrontés au marché ne tiennent généralement pas le choc et cassent les prix pour avoir de l'activité.

L'approche n'est pas de vendre 1 h à x €, mais bien de vendre 45 ans (ou plus) de vie, d'expérience à 1 h !

Pierre Blanc-Sahnoun pense qu'on ne peut pas « former » des coachs, on est (naît !) coach, on a ça depuis toujours, cette aptitude, ce désir d'accompagner les autres dans le changement.

Lui-même « accompagne » 5 coachs par an, qui sont déjà coachs dans leur tête et leur cœur.

Par exemple Catherine Caillard exprime ce paradoxe :« Pour être coach, il n'est ni nécessaire, ni suffisant de faire une formation ! »

Il faut savoir prendre le risque de coacher, risque intérieur important.

Dans « Le drame de l'enfant doué », Alice Miller évoque en 1970 les enfants chargés de mission, comme substitut narcissique de leurs parents.

Dans « L'avenir du drame de l'enfant doué », écrit 20 ans après, elle montre qu'à l'âge adulte, ces mêmes enfants vont vers des métiers d'aide comme psy, éducateur, prêtre, coach... Ils ont développé l'empathie, la capacité à ressentir l'émotion de l'autre, l'écoute, la « vigilance glacée » de l'enfant battu, le désir de réparer un parent... De cela il leur reste des compétences qui attirent les autres.

Le « virus » du coach se prend à travers son histoire de vie. Il ne manquera que la capacité de mener une mission et une bonne connaissance de l'entreprise pour être coach professionnel.

L'importance d'avoir fait un travail sur soi pour faire ce métier permet de ressentir la puissance de son inconscient et de le maîtriser, pour éviter de faire du mal au coaché et à soi-même.

On n'a pas la permission de faire n'importe quoi avec du coaching.

Témoignages de jeunes coachs

Aude Roy, 45 ans, sans formation au coaching, en train d'apprendre son métier avec Pierre. Etre coach ne vient pas de nulle part. Styliste, dès 5 ans elle aimait dessiner des fringues, elle en a fait un métier. Après sa maternité, elle ne pouvait plus travailler autant. Comment apporter autrement tout son savoir-faire aux autres ? Comment conjuguer ce qu'elle aime et être utile à l'autre. Elle a commencé comme « relookeuse », a rencontré des « cravatologues », puis a fait du conseil pour révéler à l'autre ce qu'il a en lui.

Par sa rencontre avec Pierre, elle a travaillé sur « l'art d'aider l'autre à se mettre en image », forme de communication. A partir d'une base de clientèle et son expertise métier, elle ouvre de nouveaux horizons passionnants pour apprendre à l'autre à pêcher.

Jean-Pierre Sierra, de formation ESSEC, a démarré dans le Consulting, puis 11 ans dans des banques suisses et américaines. A 40 ans, le manque de plaisir durable éprouvé dans ces métiers l'amène à rechercher autre chose, vers ce qu'il avait aimé, la relation humaine.

C'était il y a 4 ans. Après 9 mois de recherche, il se dirige vers le coaching, fruit d'un travail de synthèse de trajectoire professionnelle et d'un travail personnel important. Grâce à l'accompagnement de Pierre dans son « devenir coach », il a appris la pratique, la prise en charge de missions, la conduite du premier entretien, le contrat avec le client, le travail de son réseau, convaincre ses proches, faire accepter des DRH à prendre le risque de lui faire confiance. Il en vit depuis 3 ans ; c'est encore difficile économiquement.

Naïk Helias, 34 ans, de formation ICN, école de commerce, elle voulait déjà faire une thèse d'économie en y mettant de l'humain. Elle a commencé dans un grand cabinet d'audit international de chasse de têtes, dans lequel elle voulait mettre en place un projet de coaching interne. A son retour de maternité, elle n'a pas retrouvé sa place.

A 30 ans, elle a fait un bilan de compétences, s'est fait coachée, et a suivi une formation au coaching à 12 par promo, sans boîte à outils particulière.

Puis elle a créé son entreprise il y a 1 ½ an, I Trema Management, en galérant pendant 1 an. Le réseau relationnel a été essentiel pour former sa base. Elle combine des activités de recrutement pour l'audit interne et le risque management, de la formation, du conseil RH et du coaching. Elle ne vit pas que du coaching, 50% des missions pour 6% du CA. On lui répond souvent qu'elle est encore trop jeune.

Elle insiste sur l'importance du réseau, et fait du commercial dans le dur !

Echanges avec la salle

Jean-Yves Arrivé : Des responsables de formation présents dans la salle veulent-ils intervenir ?

Annie Cottet : Coordonne l'enseignement de Paris VIII, formation diplômante au coaching professionnel. La 1^{ère} promo a débuté en Mars 2004, 100 personnes entre 40 et 55 ans, dont certains deviendront coachs et d'autres pas, selon leurs pratiques professionnelles. Les intervenants sont payés 42,50 € / h, donc pas intéressés financièrement par le nombre d'inscrits.

Michel Giffard : Directeur de l'école de Coaching du groupe HEC. Actuellement il en est à sa 4^{ème} promo de 25 personnes de formation de coach junior, 2 promos par an, 10 fois 3 jours sur un an pour 11 000 € HT, certifié CESA (cycle d'enseignement supérieur des affaires).

Va débuter prochainement un Master pour coach senior de 20 j sur 7 mois.

Faire du coaching pour l'entreprise, pas autour d'une méthode de développement sur soi.

Les participants ont entre 28 et 60 ans, répartis par tiers entre managers, consultants RH ou communication, et Psy ou coachs en activité.

Olivier Devillard : se dit « commerçant du coaching » (IFOD).

En janvier 2005 lors du colloque de la SFC, il fera une comparaison méthodologique entre les différents modèles de coaching innovants : Hudson, Galway, Lenhardt, Eric Albert, Devillard, Psychanalytique, Gestalt, ... (rien à voir avec les transpositions AT, PNL, ...)

Question de la salle : quelle est la position du CAD (Comité d'Agrément et de Déontologie) de la SF Coach face à ces écoles ?

Jean-Yves Arrivé : le CAD ne donne pas de référentiel.

Olivier Devillard : Les écoles ne peuvent pas accréditer leurs formations, la SF Coach devrait défendre la titularisation en se plaçant au-dessus de ces écoles.

Lynne Burney et Joël Brugalières sont d'accord.

Question de la salle : y a-t-il une instance pour faire reconnaître le métier de coach par les Autorités ?

Joël Brugalières : non, les autorités auraient du mal à accréditer le profil du coach (cf expert-comptables, avocats, ...). La question est d'évaluer les critères de professionnalisme donner aux formateurs de coachs. A partir de là pourra être bâti un socle solide à long terme.

A ce propos, la SF Coach délivrent 2 statuts de coachs en fonction de leurs expériences et de leurs pratiques, celui de membre associé et celui de membre titulaire (cf le site web www.sfcoach.org).

Un référentiel commun de coach ne peut se faire à partir des critères des écoles qui sont différents les uns des autres. La formation est une étape, la SF Coach veut se positionner au-delà.

Question de la salle : existe-t-il des personnes qui acceptent de transmettre à la fois la formation et l'apprentissage ?

Pierre Blanc-Sahnoun : aller se ballader dans le monde du coaching, au hasard des rencontres. « C'est en allant au hasard qu'on arrive à l'essentiel ! »

Jean-Yves Arrivé : quand vous être en entretien avec une école de formation, conduisez l'entretien, soyez client !

Pierre Blanc-Sahnoun : Un client représente un budget potentiel important pour l'école. Soyez exigeant !

Suzel Gaborit-Stiffel : Faites-vous coacher pour savoir ce qu'est le coaching ! Ouvrez les perspectives au-delà des écoles, pour vous-mêmes.

Jean-Yves Arrivé : il a des « commerçants » du coaching sérieux, et il y a des marchands de rêves mercantiles.

Véronique (témoignage) : est coach depuis 10 ans. On est coach avec son cœur, voire avec son âme ; ne pas faire ce métier pour régler ses problèmes. Les vrais coachs se voient sur le terrain.

Se méfier de certaines écoles qui pratiquent des prix scandaleux, ou qui pourraient être des sectes !

Question de la salle : vous semblez faire une charge contre l'ensemble des organismes de formation ! Comment distinguer les bonnes des mauvaises ? Où se situe la SF Coach ? Peut-elle servir de référent ?

Pierre Blanc-Sahnoun : La formation ne suffit pas. Un organisme de formation ne fabrique pas des coachs ! Toutes les personnes formées ne font pas de bons coachs, et tous les bons coachs n'ont pas suivi de formation.

Joël Brugalières : tout dépend de la personne formée et de ce qu'elle va chercher auprès de l'école de formation. Par exemple, j'ai rencontré une femme qui avait suivi une formation dans une école de très mauvaise réputation, et qui pourtant est devenue une excellente coach, de par la personne qu'elle est. Inversement je connais des personnes qui ont suivi d'excellentes formations et qui n'ont pas la fibre de coach.

La SF Coach ne s'autoproclame pas comme référent. Elle a 700 adhérents et un très bon code de déontologie, ce qui fait sa représentativité et sa réputation.

Son objectif est de représenter une certaine conception du coaching, une vision, un leadership.

Jean-Yves Arrivé : L'ICF (International Coaching Federation US) a un processus d'accréditation. La Fédération Francophone de Coaching n'en a pas encore.

Le Syntec est en cours de réflexion pour un système d'accréditation des organismes qui vendent du coaching.

Joël Brugalières : La SF Coach ne veut tendre à être représentative que sur du coaching à demande professionnelle. Le processus de référent est en chemin.

Question de la salle : Comment coacher quelqu'un qui n'a pas fait de travail sur soi, et accompagner ses résistances ?

Pierre Blanc-Sahnoun : ça n'est jamais facile de bien coacher. Avec un référent comportementaliste, on fait avec les résistances de l'autre avec respect, et on le confronte. Un coaching se poursuit souvent par un travail thérapeutique. A noter que les résistances peuvent apparaître aussi chez ceux qui ont fait un travail sur eux.

Question de la salle : coaching vs thérapies brèves ?

Pierre Blanc-Sahnoun : il est extrêmement rare que l'entreprise demande une thérapie brève pour son employé. De plus on travaille sur le champ professionnel, non sur le champ affectif.

Jean-Yves Arrivé : Il y a peut-être d'autres formes de coaching, mais la SF Coach s'inscrit dans une démarche de demande professionnelle.

Jean-Yves Arrivé : Rappels des prochaines conférences (voir détails sur le site web)

19 octobre 2004 : conférence sur « la démarche systémique et constructiviste dans la pratique du coaching » par Françoise Kourilsky, auteur du livre « Du plaisir au désir de changer »

16 novembre 2004 : « Peut-on évaluer le coaching ? » par Michel Vial

9 décembre 2004 : « Le regard du coaching vu par les entreprises » par Isabelle Frinz Juton

Colloque des 28 et 29 janvier 2005 à l'Espace Coeur Défense

« Le Coaching, un phénomène de mode ? »

(histoire du coaching, symptôme de l'organisation, coaching après le coaching)