

Bretagne économique

Le rendez-vous de l'entreprise

32 Région

"Bretagne Développement Durable"
Herne Elagage soigne ses hommes

36 Gros plan

Ils sont jeunes et viennent
de créer leur "boîte"

38 Enquête

Le coaching, de moins en moins
tabou dans les PME

HYGIÈNE-SÉCURITÉ
ERGONOMIE
SANTÉ AU TRAVAIL

380 exposants
90 conférences
8 000 visiteurs

Prévent' Ouest
NANTES | 2008
18 et 19 juin

Pour visiter - Inscription GRATUITE sur
www.preventica.com
code invitation NTEBRE

Dossier

Valorisation des sous-produits de l'agro-alimentaire
Des obstacles à franchir



LE COACHING FAIT SON ENTRÉE DANS LES PME

Plus vite, plus loin . . . avec mon coach

Le coaching est un mot galvaudé. La presse et la publicité l'emploient à tort et à travers. Pourtant le terme n'a qu'un sens : améliorer les performances individuelles et collectives. Plus connu à l'origine dans le monde du sport, le coaching tend depuis la fin des années 90, en France, à se développer dans l'entreprise. Au même titre que la formation ou le mentoring, avec lesquels il se retrouve en pleine synergie.

Rien que l'origine du mot "coach" en français révèle tout son sens. "Cocher" était l'ancêtre de nos taxis. Le cocher, loué à l'heure ou à la journée, recevait des primes lorsqu'il transportait au mieux et le plus rapidement possible ses passagers. D'abord pratiqué aux USA dans le milieu sportif, il s'est glissé en Europe par l'Angleterre et enfin dans les années 90 en France. En entreprise, les cadres dirigeants sont soumis à des pressions de plus en plus fortes, les enjeux chaque année sont plus élevés, la concurrence veille et la formation ne suffit plus. Un accompagnement sur mesure ou coaching devient de plus en plus nécessaire. Jacques Arnol-Stephan, coach de J2 Reliance dans le Finistère, donne sa définition : "Coacher, c'est accompagner et faire réfléchir !"

Pourquoi prendre un coach ?

La plupart des professionnels sont d'accord sur un point : il ne faut pas confondre coach et psy. La psychothérapie guérit les blessures passées, alors que le coach vise la performance. Il est

orienté vers le futur, mobilise les ressources du client pour qu'il trouve une solution endogène. Robert Stahl, président de la branche Ouest d'ICF (International Coaching Fédération) précise d'ailleurs : "On aide les chefs d'entreprise ou les cadres dans les sujets de leur actualité, pour qu'ils prennent les bonnes décisions par rapport à ce qu'ils sont eux-mêmes. Le coaching est prévu pour ceux qui veulent aller plus vite !" Plus largement donc, on peut dire que le coaching répond à des situations d'adaptation au changement, de défis à relever ou d'amélioration de l'efficacité. Fusions,

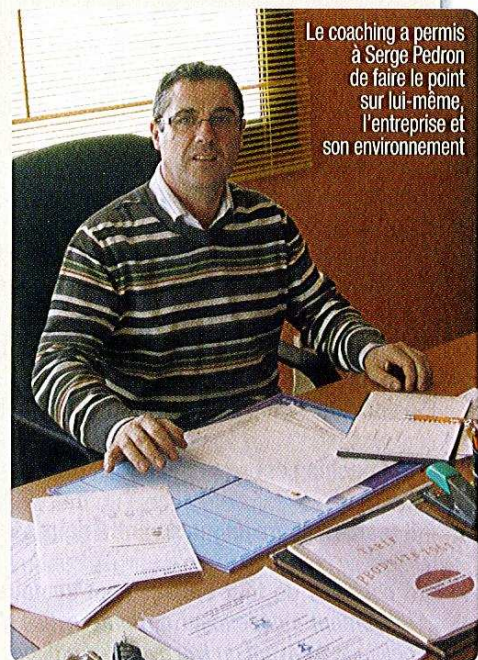
"Il y a des méthodes et des outils, mais c'est dans la souplesse et l'ajustement permanent que le coaching gagne en valeur . . ."

restructurations, émergence d'une nouvelle activité, internationalisation, situations de crise, les situations d'intervention des coaches sont extrêmement variées. Contrairement à l'ami, ou au collègue, le coach permet de prendre de la distance pour mieux faire face à l'événement, pour dégager une vision claire, définir une nouvelle stratégie et remettre en cause les schémas habituels de fonctionnement. Robert Stahl raconte : "j'ai rencontré un directeur industriel qui fonctionnait très bien avec une équipe de 50 salariés. La société s'est développée très vite et il s'est retrouvé à la tête de 500 personnes. A ce moment-là, il a atteint

SERGE PEDRON, PDG D'ATLANTIS SYSTEM PACK À QUIMPER

“Il m’a permis de canaliser mon énergie”

Avant 2004, Serge Pedron travaillait chez Bolloré, dans le département films plastique, et il avait en charge le suivi du produit chez le client. Las de l'exercice professionnel dans un grand groupe, il désirait créer son entreprise et travailler dans un environnement à taille humaine. Après avoir pris conseil auprès de Christian Favennec de l'espace Entreprendre de la CCI de Quimper-Cornouaille, "Atlantis System Pack" est né. Axée sur le négoce de machines et de produits d'emballage, la société se porte de mieux en mieux depuis sa création. "Au bout de trois ans, ça a été l'explosion, confie Serge Pedron, tout a été très vite, le chiffre d'affaires a doublé à chaque exercice et je me suis retrouvé un peu submergé, tant au niveau personnel et familial qu'au niveau de l'entreprise. Je me suis alors confié à Christian Favennec qui avait déjà cocooné mon projet de création d'entreprise et il m'a conseillé deux "coachs" !" D'autres auraient peut-être fait le choix d'un psychologue : "Moi, je voulais les conseils de quelqu'un qui soit au contact des entreprises et la démarche n'est pas du tout la même. J'avais besoin de faire une mise à plat sur plusieurs niveaux. D'abord, au niveau personnel. Ensuite par rapport à mon entreprise, et enfin il fallait que je fasse le point sur l'entreprise par rapport à son environnement." Un programme de travail clair s'est établi entre le coach et le coaché. Depuis un an et demi, ils se rencontrent chaque mois. "Je rends des comptes dans les limites que l'on s'est fixé dès le départ et mon coach m'accompagne dans mes projets. Il m'a permis de canaliser mon énergie, car j'en ai à revendre. Même si le coût est de 450 euros par mois, je ne vois que des bénéfices à cette collaboration !"



Le coaching a permis à Serge Pedron de faire le point sur lui-même, l'entreprise et son environnement

PRATIQUES

ses limites et nous lui avons permis de développer les qualités qu'il avait, mais avec une équipe multipliée par 10 !" Si certains pensent que le coaching n'est qu'un substitut à la formation, les professionnels répondent d'une seule voix : il intervient en complément. Jacques Arnol-Stephan apporte une précision : "La formation part d'un programme, tandis que le coaching prend sa source dans la personne !"

Les dirigeants de 30-45 ans plus ouverts au coaching

Les méthodes sont nombreuses, mais le coaching se présente sous 3 formes d'accompagnement. Le coaching à la personne, le coaching prescrit (lorsqu'un DRH ou un chef d'entreprise pense qu'un coach peut améliorer l'efficacité d'un collaborateur) et enfin le coaching d'équipe. Ces démarches visent cependant toujours des résultats pragmatiques et concrets, qui doivent être définis par le coach et son client. "Pour éviter les dérives, l'accompagnement doit se présenter sous forme de contrat, clair et écrit, insiste Paul Demurger, de DGE Conseil à Rennes, avec une durée et les moyens que l'on va mettre en œuvre. Comme aujourd'hui c'est un métier qui n'est pas réglementé, il faut que le coaching soit très professionnel pour que l'image de la profession ne s'apparente pas à celle d'apprenti sorcier !" Pour les entreprises, le coaching peut être un levier exceptionnel. "Le coaching, c'est la haute-couture par rapport au prêt-à-porter, explique Jacques Arnol-Stephan, on peut ajuster nos méthodes par rapport aux dynamiques de chaque personne et travailler sur les problématiques de l'entreprise." Jeanne Arnol-Stephan, son associée et épouse, mais aussi historienne des entreprises, confie : "Même si notre philosophie est présente dans le coaching, tout dépend des attentes et de la sensibilité du client. Les méthodes de coaching ne sont pas des grilles que l'on pose. Il

ya des méthodes et des outils, mais c'est dans la souplesse et l'ajustement permanent que le coaching gagne en valeur..." Très développé dans les grands groupes et les entreprises du Cac 40, le coaching semble encore très discret dans les PME et les PMI et la Bretagne a encore beaucoup à découvrir dans ce domaine. "Le coaching est de moins en moins tabou dans les entreprises, constate Paul Demurger, aujourd'hui, surtout dans une nouvelle catégorie de dirigeants de 30-45 ans, il y a de plus en plus de preneurs."

■ Anny Letestu

DGE
CONSEIL

- Management des Ressources Humaines
- Stratégie Globale et Politique d'Entreprise

- Le Conseil, l'Accompagnement
- La Formation
- Le Coaching

DGE Conseil Rennes (Siège) DGE Conseil Angers

Tél : 02 99 83 55 00

Tél : 02 41 31 23 23

E-mail : info@dgeconseil.com

Site Internet : www.dgeconseil.com