

Les grandes tendances en coaching exécutif¹



Jean-Pierre Fortin, président-directeur général
MCC, CRHA, CPA

Notre profession évolue et c'est bien naturel. Cela se confirme dans le dernier rapport émis par la firme Ridler & Co, au Royaume-Uni. Nous présentons succinctement les quatre plus grandes tendances identifiées dans la plus récente recherche.

Plus d'accent sur les objectifs de la démarche de coaching

Les demandeurs provenant d'entreprises continuent d'être plus précis et plus exigeants dans leurs demandes de services de coaching. Ils occupent davantage d'espace dans la définition du service et des objectifs. Malheureusement, il semble que de nombreux coachs exécutifs éprouvent de la difficulté à s'adapter à cette nouvelle réalité.

SE DÉVELOPPER EN COACHING EXÉCUTIF

Informez-vous sur notre
Programme d'Entraînement au
Coaching Professionnel
Concentration en coaching exécutif

Réservé exclusivement aux
personnes détenant une expérience
du monde exécutif.



POUR PLUS D'INFORMATION
Michèle Ferland

V.-P. Communications et marketing
514 735-9333 poste 1 ou 888 764-3623
coaching.qc.ca

Une demande accrue pour le coaching à l'interne

Une autre tendance importante concerne le recours à des coachs à l'interne plutôt qu'à des coachs externes. Sans prétendre que ce mouvement soit universel et qu'il touche tous les mandats de coaching, il est indéniable. Le coaching à l'interne est vu en croissance par 79 % des répondants à l'enquête. Une des principales raisons qui explique cette tendance a trait à la perception que les coachs à l'interne comprennent mieux leur entreprise que les coachs externes. Le défi pour les coachs internes est néanmoins de composer avec les exigences de la culture organisationnelle, sans perdre leur objectivité auprès de leurs coachés.

La croissance du coaching d'équipe

Un défi pour de nombreux coachs découle de l'évidence de la croissance de la demande pour le coaching d'équipe. Certains coachs expriment un scepticisme sur la différence réelle avec le coaching individuel. La vraie question qui se pose présentement est de savoir si les coachs veulent monter dans le train maintenant ou prendre le risque de le rater. Le rapport démontre clairement

Dans ce numéro

- Les 7 erreurs à éviter pour les coachs professionnels qui veulent se démarquer, bâtir leur crédibilité et avoir un impact international
- La prise de parole, source d'un pouvoir de réalisation
- Programme 2014-2015 des téléconférences du mois

que le coaching d'équipe est déjà utilisé, particulièrement par le niveau d'exécutifs séniors, et qu'il est considéré comme un complément au coaching individuel, et non un remplacement.

Les qualifications des coachs

Un enjeu important exprimé par les demandeurs de services de coaching a trait aux qualifications des coachs exécutifs. Une des caractéristiques les plus recherchées a trait à l'aptitude des coachs exécutifs à susciter, chez leurs coachés, des prises de conscience sur des comportements plus ou moins souhaitables, mais qui sont profondément ancrés chez eux.

On peut voir poindre à l'horizon que le marché du coaching commence maintenant à mieux circonscrire ses besoins alors que, jusqu'ici, c'est la profession de coachs qui a dicté la marche à suivre. Il faut également s'inquiéter de l'idée nourrie par les coachs à l'interne qu'ils n'ont pas à démontrer le rendement sur investissement (ROI) dans le coaching. La littérature qui s'adresse aux gestionnaires invite ces derniers à démontrer le ROI et ce n'est qu'une question de temps avant que les coachs internes aient à en faire autant.

¹ Ridler Report 2013 – Trends in the use of executive coaching, Ridler & Co in collaboration with EMCC UK.

LES 7 ERREURS à éviter pour les coachs professionnels qui veulent se démarquer, bâtir leur crédibilité et avoir un impact international



Par Sèssi Hounkanrin, PCC

Seul, on va plus vite...

Ensemble, on va plus loin!



Il existe 7 erreurs à éviter pour les coachs professionnels qui veulent propulser leur carrière à un niveau supérieur, à savoir se démarquer dans un marché de plus en plus concurrentiel, bâtir leur crédibilité et avoir un impact international.

Ces 7 erreurs sont basées sur mon expérience de dix années dans le domaine de l'accompagnement en développement de carrière. Voici donc une synthèse de mes observations et de mes constats de coach auprès de 500 clients.

Qu'est-ce qui freine les coachs dans leur désir intense de réussir?

Laquelle de ces 7 erreurs pensez-vous faire le plus souvent?

Erreur 1 : Attendre que tout soit parfait avant de commencer

Erreur 2 : Penser pouvoir faire TOUT tout seul

Erreur 3 : Vouloir prendre l'ascenseur au lieu de l'escalier

Erreur 4 : Sous-estimer la valeur de son offre

Erreur 5 : Ne pas célébrer suffisamment ses réussites

Erreur 6 : Ne pas sortir de sa zone de confort

Erreur 7 : Ne pas savoir reconnaître les opportunités

Dans cet article, vous découvrirez l'erreur numéro 2 : penser pouvoir faire TOUT tout seul.

Quel que soit votre degré d'excellence, penser pouvoir faire TOUT tout seul pour développer votre pratique de coaching est l'erreur numéro 2. Une erreur fondamentale!

Personne n'est une île

Bien que le coach se sente à l'aise avec l'exercice d'une pratique de coaching de type autonome, la véritable erreur est de croire qu'à l'exception de ses clients, il est isolé de ses pairs et, de surcroît, de

les considérer comme des concurrents plutôt que des collaborateurs, des alliés ou des partenaires potentiels.

Évidemment, personne n'est une île et nous avons tous besoin les uns des autres pour avancer, progresser, réussir et grandir. La notion d'interdépendance est fondamentale : nous vivons dans un monde de plus en plus interconnecté, dans lequel les notions de collaboration, de partage et de partenariat deviennent la norme et la réalité du coach-entrepreneur ou de l'entrepreneur-coach.

Entrepreneur vs travailleur autonome

En réalité, un coach qui veut réussir à se démarquer dans l'industrie du coaching a tout intérêt à développer sa capacité à se définir et à se positionner comme un *entrepreneur comparativement à un travailleur autonome*.

L'autonomie se définit comme la liberté de se gouverner soi-même et ce terme est souvent associé à la notion d'indépendance. Selon Le Petit Larousse, être autonome, c'est gérer ses propres affaires, se gouverner par ses propres lois ou encore agir sans avoir recours à autrui.

Pouvez-vous vous imaginer un coach agir sans avoir recours à autrui? C'est un non-sens, n'est-ce pas?

En effet, la notion de relation d'aide, l'interaction, est au cœur même du processus de coaching. Le coach est avant tout un partenaire de développement, de réussite, de transformation pour son client; il ne peut donc pas agir de manière isolée et ignorer sa propre réalité systémique ainsi que celle de son client.

L'autonomie du coach ne doit en aucun cas servir l'isolement de l'entrepreneur qui est en lui. Cela est susceptible de nuire véritablement à la dynamique de son activité.

Voici une clé essentielle : passer de la mentalité du travailleur autonome, qui travaille en solo, à celle de l'entrepreneur, qui travaille en équipe, en réseau, en collaboration avec ses clients, fournisseurs et partenaires d'affaires. Le coach fait partie intégrante du système, mais il n'est pas le système lui-même. Il est important que le coach réconcilie son côté coach (qui crée des liens) et son côté entrepreneur (qui crée de la valeur) et qu'il les fasse travailler ensemble pour réussir dans son industrie. Ce changement de perspective aura un impact positif sur son efficacité, sa productivité, son niveau de confiance et de satisfaction. Cela lui permettra de générer des résultats encore plus significatifs dans sa pratique et dans son entreprise de coaching.

Aucun d'entre nous, en agissant seul, ne peut atteindre le succès (Nelson Mandela)

Même en possédant un niveau d'intelligence, d'ingéniosité, un talent supérieur et exceptionnel, aucun coach, voire personne, ne peut réunir et maîtriser à lui seul toutes les compétences dont il aura besoin pour lui permettre de passer à un autre niveau dans sa pratique de coaching (marketing, gestion, réseautage, technologie, médias sociaux, design graphique, blogs, présentations visuelles, etc.).

Pourtant, le multitâche et la nécessité de gérer plusieurs projets simultanément sont souvent la réalité du coach-entrepreneur en démarrage, et il est lui aussi confronté à des enjeux de temps, d'argent, de gestion de son niveau d'énergie... N'est-il pas parfois difficile de faire confiance à une autre personne que soi pour accomplir un travail qui nous tient à cœur? Voici un autre point sur lequel le coach doit apprendre à lâcher prise : poursuivre plusieurs objectifs à la fois n'est pas forcément gage de meilleurs résultats. C'est pourquoi il est essentiel pour lui de s'entourer d'autres experts, d'apprendre à déléguer, de se départir de certaines tâches chronophages pour les confier à des personnes qui maîtrisent plus que lui ces compétences.

Peu d'entrepreneurs savent vraiment déléguer; il s'agit pourtant d'une des clés essentielles de la réussite. Sinon, ils peuvent risquer eux-mêmes l'éparpillement, la baisse de leur niveau de performance, de confiance et parfois même l'épuisement. C'est pourquoi il est vivement recommandé à un coach, et ce, dès ses débuts, de considérer le fait d'appartenir au minimum à une communauté d'échange, un réseau professionnel, un cercle d'influence ou un « Mastermind ».

Cela pourra lui permettre de :

- être entouré et inspiré par des pairs qui partagent les mêmes valeurs, ont les mêmes enjeux ou poursuivent les mêmes objectifs que lui;
- apporter une contribution significative et pertinente à sa communauté d'affaires;
- aller au-delà de ce qu'il pensait être, faire et obtenir en tant que professionnel et accomplir ce qu'il n'aurait jamais fait seul;
- se réaliser dans sa profession et dans son expertise spécifique;
- être encouragé par des pairs qui servent aussi des causes qui le touchent.

Par la suite, il pourra travailler à étendre sa communauté et à bâtir de solides partenariats d'affaires qui lui permettront de faire passer sa pratique à un autre niveau.

Pour recevoir, nous devons apprendre non seulement à donner de notre temps, de notre énergie, de notre argent, mais aussi à demander

lorsque nous sommes dans une impasse ou une situation difficile. N'hésitez pas à demander. Si vous ne savez pas faire quelque chose, ne restez pas bloqué pendant des heures, des jours et des mois. Demandez de l'aide à des spécialistes. Vous gagnerez un temps incroyable au lieu de vouloir faire tout par vous-même et chercher à réinventer la roue.

En s'isolant des autres, on se coupe de l'intelligence collective, de la créativité de groupe qui pourrait nous aider à trouver des solutions plus efficacement et plus rapidement à des défis persistants.

Rappelez-vous les sages paroles de ce proverbe : « Seul, on va plus vite. Ensemble, on va plus loin! »

Seuls, nous gardons, nous préservons notre individualité, mais ensemble, nous pouvons mailler nos complémentarités.

Seuls, nous nous coupons de l'expertise d'individus qui ont fait le chemin avant nous. Ensemble, nous bénéficions de l'expertise et des liens de notre communauté.

L'acquisition de connaissances, le respect mutuel, la contribution et l'échange d'idées sont quelques-unes des valeurs ajoutées de travailler en réseau!

Évidemment, il y en a encore beaucoup d'autres!

Pour conclure, je vous partage les propos d'une collègue, qui mentionnait ceci: « Seul, on ne va pas forcément plus vite, mais ensemble, on va toujours plus loin, pour peu qu'on partage les mêmes croyances et les mêmes valeurs! »

Je vous donne rendez-vous dans le prochain Bulletin afin d'aborder l'erreur numéro 3 : vouloir prendre l'ascenseur au lieu de l'escalier!

1 Extrait de l'article, *Seul on va plus vite; ensemble, on va plus loin*, par Sèssi Hounkanrin, PCC.

RENDEZ-VOUS À NE PAS MANQUER!



Le coaching professionnel vous passionne?

Joignez-vous au seul regroupement annuel des coachs au Québec, les 30 et 31 octobre prochains. Un congrès sous le thème « **Le courage de provoquer un changement : coacher pour un avenir durable** ».

Rencontre d'information – GATINEAU et QUÉBEC

Pour tout savoir sur notre École et poser vos questions, venez rencontrer des membres de l'équipe de Coaching de Gestion.

GATINEAU – Soirée d'information
le 8 octobre de 19 h à 21 h

QUÉBEC – Rencontre d'information
le 24 octobre de 9 h 00 à 12 h 00

Pour information et inscription,
rendez-vous sur notre site Internet.

La prise de parole, source d'un pouvoir de réalisation



Vous êtes appelé à prononcer un discours devant un groupe d'experts. Dès le début, vous vous rendez compte, après quelques balbutiements, que votre exposé n'est qu'un pâle reflet de votre pensée initiale. Une question se pose dès lors : saurez-vous exposer le signe, l'image, le symbole même de votre entreprise?

Benoît Charles Gauthier, Ph. D.

Le caractère de l'éloquence

Les professionnels ressentent parfois le besoin de se familiariser avec les principes du mouvement oratoire afin de s'exprimer de façon éloquente, convaincante, percutante. Une prise de parole authentique permet de renforcer l'impact d'un leadership; du même coup, une énonciation efficace concourt à la mise en œuvre de véritables actions d'éclat. Bref, par l'entremise de l'action du discours, il est possible d'orienter l'adhésion du cœur et de l'esprit de l'auditeur.

Établir son entreprise

Plus que jamais les entrepreneurs ont besoin de compter sur leur leadership pour promouvoir leur entreprise. La prise de parole devient d'autant plus indispensable que les occasions d'expression professionnelles

se multiplient : conférences, séminaires, salons, présentations, réunions ou simples rencontres. C'est en ces lieux et en ces moments que se joue la crédibilité de votre entreprise, où peuvent véritablement s'imposer vos idées, où vous pouvez mettre de l'avant votre ingéniosité, votre intuition, votre capacité d'innovation.

Une parole, source de vivacité et d'inventivité

Une formation relevant de « l'art de l'éloquence » vous permettra d'accomplir de véritables prouesses oratoires. D'excellents ateliers de prise de parole proposeront des techniques (ateliers d'articulation, de respiration, de projection de la voix, de débit, de diction, de gestuelle, etc.) et des savoirs (étude de modèles oratoires : discours,

conférence, tribune radio, entretien à la télévision, etc.) relevant de l'art de bien dire, savoirs qui contribuent à s'exprimer avec simplicité, dynamisme et force.

En bref

La prise de parole, lorsqu'elle se réalise pleinement, forme non seulement une source d'intelligence, de vivacité et d'éclat, elle est aussi et surtout à l'origine d'un pouvoir d'invention et de réalisation.

Benoît est spécialiste dans le domaine de la prise de parole. Son entreprise a pour mission d'accompagner les professionnels dans leur démarche de perfectionnement relativement à l'art de la parole et du geste. Nous vous invitons à visiter le site Internet de Benoît : actesdelangages.ca.



Programme 2014-2015 des téléconférences du mois

Pour son programme 2014-2015 des téléconférences du mois, *Coaching de Gestion* est fière de vous offrir une gamme de webconférences de haut niveau animées par des professionnels experts dans leur domaine.

SUJET : « Sortez de votre zone de confort et augmentez votre productivité »

CONFÉRENCIÈRE : Geneviève Dicaire – Coach professionnelle

DATE : Jeudi, 18 septembre 2014 de 16 h à 17 h

SUJET : « Souffrance au travail : les manipulateurs »

CONFÉRENCIÈRE : Françoise Garcia – Coach professionnelle

DATE : Jeudi, 16 octobre 2014 de 16 h à 17 h

SUJET : « Coaching d'intégration des 100 premiers jours : les pièges »

CONFÉRENCIÈRE : Linda Arsenaault – Coach professionnelle

DATE : Jeudi, 20 novembre 2014 de 16 h à 17 h

SUJET : « Relire sa vie pour mieux la (re)prendre en main »

CONFÉRENCIÈRE : Marie-Paule Dessaint, Ph. D. – Coach professionnelle, auteure et conférencière

DATE : Jeudi, 18 décembre 2014 de 16 h à 17 h

SUJET : « La gestion de conflits »

CONFÉRENCIERS : Yves Perreault – Coach d'affaires et facilitateur en gestion de conflits

et **François Kaisin, Ph. D.** – Coach d'affaires

DATE : Jeudi, 15 janvier 2015 de 16 h à 17 h

SUJET : « Lean Leadership, ou coaching d'équipe à la japonaise »

CONFÉRENCIÈRE : Madone Banville – Coach professionnelle en Lean leadership

DATE : Jeudi, 19 février 2015 de 16 h à 17 h

SUJET : « Mon ado m'échappe – Fous-moi la paix, mais ne t'éloigne pas trop! »

CONFÉRENCIERS : Anne-Sophie Thiry – Formatrice, pédagogue et conférencière

et **Jean-Marie Hoton** – Éducateur spécialisé, psychomotricien agrégé de l'enseignement secondaire

DATE : Jeudi, 19 mars 2015 de 16 h à 17 h

SUJET : « La gestion du temps »

CONFÉRENCIER : Claude Vigneault, Coach professionnel

DATE : Jeudi, 16 avril 2015 de 16 h à 17 h

SUJET : « La prise de parole »

CONFÉRENCIER : Benoît Charles Gauthier, Ph. D. – Professeur d'élocution

DATE : Jeudi, 21 mai 2015 de 16 h à 17 h

SUJET : « Soyez proactif et efficace »

CONFÉRENCIÈRE : Sophie Lamarche – Coach professionnelle

DATE : Jeudi, 18 juin 2015 de 16 h à 17 h



**Vous êtes coach professionnel?
Votre participation aux
téléconférences du mois vous
permet d'accumuler des unités
d'éducation continue en coaching
(CCE) en vue du renouvellement
de votre certification avec l'ICF
(ACC, PCC, MCC). Une unité
sera attribuée pour chaque
téléconférence.**



Téléphone : +1 514 735-9333 ou 888 764-3623
Télécopieur : +1 514 735-9333
Courriel : info@coaching.qc.ca
Site Internet : www.coaching.qc.ca

Accessible gratuitement,
Coach Efficace est un bulletin
périodique publié sur Internet
à l'intention des leaders qui
pratiquent le coaching.
© Les droits de reproduction sont
réservés. ISSN – 1499-3422

Dépôt légal : Octobre 2014
(BAC et BNQ).
Le genre masculin est
utilisé sans discrimination,
uniquement dans le but
d'alléger le texte.

Éditeur :
Coaching de gestion inc.

Gestion :
Michèle Ferland
(info@coaching.qc.ca)

Rédactrice :
Germaine Lalonde
(glalonde@coaching.qc.ca)

Révision linguistique :
Émilie Maheux