

# Le coaching

## Générateur de performances

Par Mija RABEMANAJARA  
(BO196)

Avec la contribution de

Sophie DELFOLIE  
Nathalie LEDUR  
Eric MONNIER (AIX179)

Conférence du 08 janvier 2007

**A. Quelques statistiques sur l'« entreprise des cadres »**

*B. Quelques chiffres sur le coaching en entreprise*

*C. Origine et Définition du coaching*

*D. Testons-le !*

*E. Questions / réponses*

## La mobilité chez les cadres

Sources : APEC, la mobilité professionnelle des cadres 2006

Pour 37% des cadres, la préoccupation principale est l'intérêt et les responsabilités liées au poste.

Près de 2 cadres sur 10 sont mobiles.

La mobilité interne est deux fois plus élevée (50% fonction, service, établissement).

*A. Quelques statistiques sur l'« entreprise des cadres »*

**B. Quelques chiffres sur le coaching en entreprise**

*C. Origine et définition du coaching*

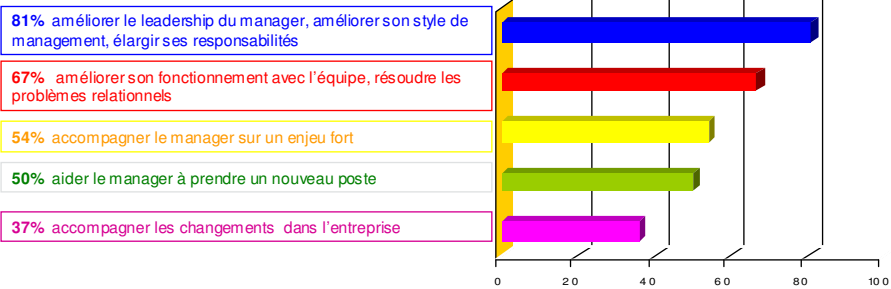
*D. Testons-le !*

*E. Questions / réponses*

## Le coaching en entreprise

Copyright Syntec Conseil en Evolution Professionnelle - Juin 2004

Le **niveau d'utilisation** du coaching en entreprise est de plus de 90%.



Le **niveau de satisfaction** des coachés est supérieur à 75% (dont 22% de très satisfaits).

**Durée** : entre 4 et 12 mois dont 25% de moins de 4 mois et 72% sont favorables aux piqûres de rappel.

**Budget alloué** par personne : entre 4500€ et 12000€.

Coaching en entreprise – conférence A&M du 08/01/2007

5

*A. Quelques statistiques sur l'« entreprise des cadres »*

*B. Quelques chiffres sur le coaching en entreprise*

**C. Origine et définition du coaching**

*D. Testons-le !*

*E. Questions / réponses*

Coaching en entreprise – conférence A&M du 08/01/2007

6

## L'origine du coaching

### **Année 70 : Coaching de première génération – coaching sportif**

Dans les années 70, Timothy Gallwey, capitaine de l'équipe de tennis de l'Université d'Harvard, a découvert que les performances du sportif dépendent aussi de ce qu'il pense.

### **Années 80 : Coaching de deuxième génération – coaching d'entreprise**

Très rapidement, les résultats du coaching sportif ont attiré l'attention des entreprises.

### **Aujourd'hui : Coaching de troisième génération – coaching personnel**

D'abord aux Etats Unis, ensuite en Grande Bretagne et depuis une dizaine d'années en Europe, le développement personnel intègre le coaching de vie.

## Le coaching c'est

l'accompagnement d'une personne ou d'un groupe dans l'atteinte de ses objectifs personnels (life coaching) ou professionnels (business coaching).  
Cela passe par du développement personnel ET la mise en place d'actions concrètes et leur suivi pour permettre au client de réaliser ses objectifs.

### **Le coaching permet de :**

- Mener à bien des projets
- Améliorer l'existant
- Résoudre une problématique

### **Les deux étapes :**

- Un travail de préparation (Atteignable? Ecologique?)
- Un travail d'accompagnement.

**Passer de**

à

Coaching en entreprise – conférence A&M du 08/01/2007 9

**Le coaching ce n'est pas**

**Du conseil / de la formation**

Le coach a pour mission de travailler avec le client afin qu'il détermine les solutions les plus adaptées à sa situation.

Cette démarche

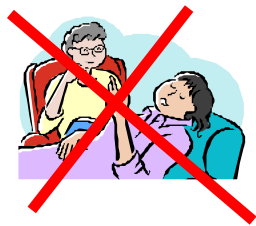
- apporte une valeur ajoutée à long terme au coaché
- permet au coaché d'intégrer et de pérenniser la réflexion menée
- apporte autonomie, assurance, et performance au coaché

Coaching en entreprise – conférence A&M du 08/01/2007 10

## Le coaching ce n'est pas

De la thérapie

	Psychothérapie	Coaching
<b>Objet :</b>	Psycho-pathologie	Demande d'évolution personnelle
<b>Objectif :</b>	Réparation	Construction
<b>Question :</b>	Pourquoi ?	Comment ?
<b>Recherche :</b>	Interprétation	Mise en action
<b>Sujet :</b>	Patient	Cliënt



Coaching en entreprise – conférence A&M du 08/01/2007

11

## Concrètement le coaching

se fait sous forme d'entretiens structurés (d'environ 60 minutes) à une fréquence et une période définies avec le coaché.

Ces entretiens utilisent des techniques de questionnement et font appel aux compétences du coach telles que l'écoute active, l'observation.

Des outils pour :

- Définir précisément un objectif
- Faciliter la prise de conscience
- Identifier les réelles motivations du coaché
- Trouver des solutions
- Permettre à la personne de développer son potentiel et de se dépasser
- Mettre en action rapidement la personne

Coaching en entreprise – conférence A&M du 08/01/2007

12

## Les règles de base

### Le coach est responsable du processus.

- Il garde le cap défini par le coaché.
- Il accompagne le coaché dans la définition des actions à mettre en place pour atteindre son objectif.

### Le client est responsable des mises en action.

- Le coaché choisit son coach.
- Il prend ses décisions, s'engage et réalise ce sur quoi il s'est engagé.

### Les entretiens sont confidentiels, les objectifs et les résultats sont partagés

- Le contrat est tripartite en entreprise => transparence des objectifs et des résultats
- Le coaching nécessite une relation de confiance et une confidentialité du contenu des entretiens.

*A. Quelques statistiques sur l'« entreprise des cadres »*

*B. Quelques chiffres sur le coaching en entreprise*

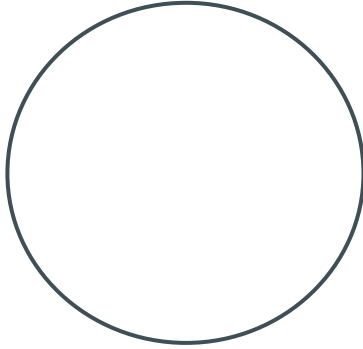
*C. Origine et définition du coaching*

**D. Testons-le !**

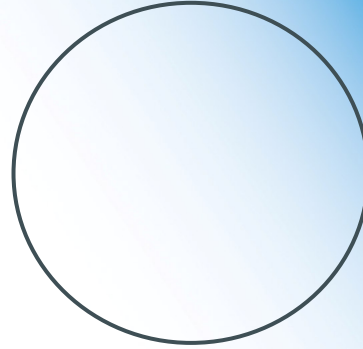
*E. Questions / réponses*

## Le camembert

Situation actuelle



Situation désirée



**Objectif** : .....

**Mise en action 1** : .....

**Mise en action 2** : .....

**Mise en action 3** : .....

## Qu'est-ce qu'un objectif ?

Vérifiez que cet objectif est **SMART** :

**S** pour **spécifique** = il est concret, clair, et précis, concerne un projet en particulier.

**M** pour **mesurable** = je sais quels éléments me permettent de constater que l'objectif est atteint ou en voie de l'être.

**A** pour **atteignable** = j'ai les ressources pour l'atteindre ou, du moins, je peux les acquérir.

**R** pour **réaliste** = l'objectif tient compte de l'environnement, de la réalité.

**T** pour **temps fixé** = l'objectif a une butée de temps, il s'inscrit dans le parcours de vie. On peut dès lors échelonner ses étapes.

« **Je veux ....** »



*A. Quelques statistiques sur l'« entreprise des cadres »*

*B. Quelques chiffres sur le coaching en entreprise*

*C. Origine et définition du coaching*

*D. Testons-le !*

**E. Questions / réponses**

**Le coaching  
Générateur de performances**

**Merci de votre attention et de votre participation.**