

Et si les TPE et PME se faisaient aussi coacher ?

Le coaching n'est pas nouveau. Il y a plus de 10 ans déjà, les grandes entreprises nationales et internationales faisaient coacher leurs dirigeants et cadres supérieurs. Depuis, que l'on apprécie ou non le terme de coaching, **cette pratique s'est développée**. Aujourd'hui, **le coaching fait partie de la palette de services mis à la disposition des entreprises, pour se développer et être plus performantes**.

Cependant, **l'image du coaching tout comme celle du management**, est encore celle d'un **service s'adressant principalement aux grandes entreprises**. On ne sait pas tout à fait ce qu'il y a derrière ces termes anglo-saxons, mais certains pensent encore que ces techniques sont à priori bien trop éloignées des besoins quotidiens et opérationnels des petites entreprises.

Aujourd'hui, le coaching, en tant qu'**accompagnement sur le terrain et dans la durée**, permet en fait à l'entreprise de **s'approprier un certain nombre d'outils et de pratiques indispensables à son développement**.

Le coaching accompagne à la fois la structure et les hommes qui la constituent. Il permet un travail à 2 niveaux, d'**organisation** et de **développement personnel et professionnel**, et ce tout au long de la vie d'une petite entreprise.

- ✓ **A la création d'une entreprise**, le porteur de projet, futur chef d'entreprise est souvent seul, même s'il s'est entouré d'associés. Ainsi un coach peut l'aider à différents niveaux :
 - **A intégrer l'identité du chef d'entreprise**, à se positionner, à **s'affirmer**, et à gagner en **confiance**, à évacuer ses doutes, à affirmer sa motivation et à prendre des décisions.
 - **A vendre son projet**, à persuader, à transmettre son enthousiasme, à s'ouvrir et communiquer.
 - **A éprouver son projet** : à vérifier la **faisabilité et la viabilité** de son projet non seulement d'un point de vue technique, mais aussi humain.
- ✓ Pour que **l'entreprise se développe**, il faut qu'elle sache où aller. Les chefs d'entreprise et dirigeants sont avant tout des visionnaires. C'est cette **vision qui les porte tout au long de la vie de l'entreprise**. Cependant, **réaliser cette vision** n'est pas toujours chose facile.

Là encore le **coaching permettra d'aider le dirigeant par un double travail sur lui et sur sa structure**, à :

- **Nourrir sa vision**, l'enrichir, la formaliser
- **Communiquer** cette vision à toute l'entreprise
- Fixer des **objectifs** à chacun en accord avec cette vision
- La décliner en **plans d'action opérationnels**
- **Développer les compétences et déléguer**
- Remettre en cause les pratiques, **innover**

Il s'agit toujours pour l'entreprise d'un vrai travail de remise en cause, de formalisation et de communication. Cependant, très rapidement, on notera l'enthousiasme des équipes et des collaborateurs à l'idée de se mobiliser pour aller, tous ensemble vers...ce but commun.

- ✓ En période de **crise ou de difficultés**, il n'est pas rare de voir des dirigeants en proie

au doute, ayant **perdu cette vision**. Parfois, les changements doivent se faire par bond, il ne s'agit pas seulement d'élaborer un plan d'action pour résoudre le problème. Le **coach est aussi aux côtés de l'entreprise et du dirigeant pour les accompagner dans le changement, pour les aider à se ré-inventer** chacun à son niveau.

- Souvent seul et pris par le quotidien, le dirigeant a besoin d'échanger, **de confronter ses idées, d'exprimer ses doutes et ses peurs, d'y croire à nouveau pour repartir.**
- **L'entreprise doit aussi se structurer et s'organiser différemment dans cette transition.**

- ✓ **A la transmission de l'entreprise**, plusieurs difficultés peuvent se présenter :
 - Le **repreneur** a lui-même besoin de **monter en compétences** et de **gagner en confiance**
 - Le **repreneur n'a pas de vision**
 - Le **chef d'entreprise cédant son activité ne sait comment conduire la transmission des savoir-faire et pratiques qui lui sont propres.**

Le **coaching** pourra aider le repreneur à **gagner en confiance et en compétences**, et **favorisera l'accompagnement du repreneur par le dirigeant.**

La transmission est une **étape importante** pour le chef d'entreprise mais **aussi pour les salariés**. Là encore le coaching permettra **un travail sur l'organisation et sur la communication de la cession et de la reprise de l'entreprise.**

Comment le coach peut-il aider à toutes ces étapes ?

Tour à tour, le **coach confronte, éprouve**, mais aussi **facilite, valorise et fait ressortir le meilleur de la personne et du projet...** ou plus exactement le coach ne fait rien...la personne fait tout, **en sa présence. Son talent** ne réside ni dans l'expertise uniquement ni dans la psychologie, mais dans **sa capacité à doser et à manier expertise et relationnel, de façon appropriée.**

Parfois, les séances sont totalement tournées **vers un travail de développement personnel, de digestion et d'apprentissage des expériences**. A d'autres occasions, je me suis surprise à **traiter d'outils de pilotage** ...la plupart du temps, il s'agit d'un **va et vient permanent.**

Pour pratiquer le coaching,

- ✓ Il faut savoir **accompagner de façon professionnelle les personnes**. C'est-à-dire, s'intéresser à **leur développement et aux processus de changement. Il faut aimer les gens et croire en eux. Il faut avoir été formé** à cela et continuer de se former régulièrement.
- ✓ Cependant, **le coach a toujours eu « une autre vie avant »**, une première partie de vie professionnelle. Un coach sportif vous accompagne pour progresser en sport, un coach en image vous accompagne pour vous relooker.

Un coach en entreprise, connaît et transmet des pratiques et des outils facilitant l'organisation et la communication de l'entreprise.

Il vous accompagne ainsi dans votre **vie quotidienne au sein de l'entreprise**, à deux niveaux :

- ✓ **Vous, vos compétences et potentialités, votre motivation et énergie**
- ✓ **L'entreprise, son organisation, sa performance, la communication avec les équipes.**

Le coach n'est pas seulement un gourou pour hauts dirigeants, il se met au service d'entreprises de toute taille, afin que les hommes et les femmes y expriment leurs talents et potentialités.

Laurence MALLET
Coach et consultante en management
Dirigeante du cabinet
L.A.Consulting
lauremallet@yahoo.com
l-a-consulting.com
Le Journal des professionnels Janvier 2010