



Article Le Journal des Professionnels N° 76

PAROLES DE COACH... PAROLES DE COACH... PAROLES DE COACH... PAROLES DE COACH ...
DEPOT de BILAN : ECHEC OU OPPORTUNITE DE REDEMARRAGE ?

Nous sommes en France, dans une culture qui a du mal à supporter, vivre l'échec. Nos voisins outre atlantique ont tendance parfois à utiliser la gestion de l'échec comme un facteur de réussite potentielle, et je pense que dans bien des cas, un accompagnement en coaching aide à traverser un échec comme une étape, une transition vers autre chose !
C'est le débriefing, la relecture de nos expériences qui y compris dans les périodes où nous avons moins de succès nous permet de nous recentrer sur nos points forts, nos talents et aussi nos plaisirs, nous donnant accès à un nouveau type d'énergie qui nous permet un redémarrage !!

Dans cet article, notre Coach JDP nous invite à réfléchir sur le besoin de recul du chef d'entreprise face au fonctionnement de son entreprise. En effet, il a parfois du mal à voir et réaliser seul l'état de son entreprise et les changements qu'il doit faire pour se redresser.

Parfois il doit dépasser des freins psychologiques et culturels sur son fonctionnement pour accepter de se regarder tel qu'il est, avec toutes ses difficultés. Il est alors confronté à lui-même et à ses propres ressources qui lui permettront avec un petit peu d'aide de repartir pour de nouveaux objectifs.

Comme à chaque fois, il s'appuie sur son expérience du coaching, sur les « cas réels » qui font la réalité de son métier : avec l'accompagnement de Rémy, qui dirige une TPE (Très Petite Entreprise) dont le métier est le marketing.

• **Rémy** gère son entreprise, qu'il a créée il y a 5 ans environ dans le département de Charente Maritime, pour offrir des services de marketing aux entreprises de la région, parfois même à des entreprises de dimension nationale. Après des premières années plutôt faciles, et très riches de développements divers et de projets, il traverse une période difficile, qui fait suite à un souci de santé et l'amène à connaître des véritables soucis de gestion !
Ces difficultés l'ont conduit à envisager le dépôt de bilan, puis à aller au bout de la démarche.
Lors d'un contact informel, il rencontre son coach qui l'aide par son approche à se poser des questions différentes et il décide de démarrer un travail de coaching !

Cette étape était très importante pour lui, c'est une décision difficile à prendre sur plusieurs plans, le coaching lui a permis d'aller en douceur au bout de sa décision. Nous lui laissons largement décrire son vécu et l'apport de cet accompagnement :

« Je me suis aperçu que cette rencontre était une opportunité d'effectuer une relecture en étant vrai avec moi-même, d'aller au delà de mes peurs et de mes hésitations.

Exprimer mes peurs, échanger en confiance m'a permis de retrouver petit à petit mes ressources et mon énergie pour repartir. C'est en fait, pour prendre une image de conduite automobile, comme si je passais du frein à l'accélérateur, ou encore réussir à entrer dans un virage à 30 kms / heure et en sortir à 70 !

Le frein essentiel était psychologique : je devais dépasser le niveau « mort », l'appréhension de la violence des choses pour avancer.

Dans cet accompagnement, j'ai pu librement parler de l'après en m'appuyant sur le présent, et le réel, passer le choc du négatif pour atteindre le positif.

C'est ce qui m'a fait progresser et surtout m'a permis de sortir du langage de mes interlocuteurs habituels, qui me parlaient de rouge (mon découvert bancaire), ou de créances (fournisseurs).

Petit à petit, j'ai retrouvé une possibilité de découvrir le futur sans être bridé.

Les séances de coaching, m'ont permis petit à petit de pouvoir intégrer réellement ce que je savais ou croyais savoir pour repartir du négatif vers le positif.



Petit à petit, je me suis aperçu que je prenais ma juste mesure et que j'arrivais à nouveau à prendre les moyens de définir ma stratégie ».

Cette démarche de coaching, avant et pendant une phase de dépôt de bilan, est plutôt inhabituelle, en matière de coaching. Il est important de noter ici que cet outil, nécessite différentes phases :

- prise de conscience de la réalité sans complaisance,
- mise en évidence des choix possibles et préparation d'une prise de décision,
- prise de recul et visualisation du futur, de nouveaux objectifs.

Au travers de cette expérience, Rémy a pris conscience de ce que lui a apporté ce coaching. Il définit cet accompagnement en ces termes :

- « c'est un vrai métier
- qui représente un réel savoir faire
- dans lequel on se sent en sécurité, face à une maîtrise de la situation en termes de futur. »

S'il avait un conseil à donner pour suggérer à quelqu'un de faire cette même démarche, ce serait : « faire plus tôt la démarche ! Oser faire le pas à temps, sans attendre d'être freiné par la peur d'aller affronter des choses désagréables !

En d'autres termes, c'est PROVOQUER SA CHANCE !

A travers cet exemple, soulignons quelques aspects méthodologiques de la démarche coaching :

1. E-couter pour rassurer ... plus que jamais dans cette situation de dépôt de bilan, le chef d'entreprise est seul, face à ses choix, ses décisions. Il a besoin d'écoute active, rassurante, mais sans complaisance. Cette écoute bienveillante est orientée et permet la prise de conscience, qui elle même va permettre la mise en action !

A ce stade, la qualité de l'écoute permettra à l'émotion de s'exprimer, soutenu par le coach et ses questions :

- Qu'est- ce que tu ressens ?
- Comment relativiser et préserver ta personnalité ? Comment cloisonner ?

2. R-eformuler pour valoriser : la reformulation est utile pour aider le chef d'entreprise à entendre une nouvelle fois ce qu'il a dit, penser, cela lui permet de comprendre de l'intérieur, d'entendre pleinement la situation qu'il vit, et petit à petit de prendre conscience de ses atouts, d'être valorisé pour repartir, réussir.

- Quels sont mes principaux atouts ?
- Comment puis-je les valoriser et construire au lieu de me laisser détruire ?

3. I-ntégrer la réalité et construire le futur : découvrir et comprendre que « le passé est derrière et le futur devant ». C'est repositionner les choses dans le bon ordre et définir sa stratégie de développement.

- Comment exprimer de manière positive les constats « d'échecs » ? Quelles décisions prendre ?
- Comment définir la vision de l'entreprise à moyen terme ?

4. C-oncrétiser et se remettre en action : définir un plan d'actions détaillé.

- Quelles sont les priorités ?
- Quels sont les premiers résultats que l'on peut atteindre ? Pour quand ?

PAROLES DE COACH



Le coach situe son action dans une logique d'apprentissage de la vie par la relecture des événements.

Cette expérience du dépôt de bilan est un formidable champ d'apprentissage pour une « école de la réussite » : trop souvent nous oublions que « la meilleure école de la réussite c'est l'échec », à condition qu'une lecture précise (débriefing) en soit faite. C'est entre autre le travail du coach !

Au travers de cette expérience, le coach permet de développer encore les qualités de leadership de son client, d'être un véritable catalyseur de ses compétences et talents, pour l'aider à construire sur de nouvelles bases qui lui permettront de **relancer** son activité, ou **rebondir** sur de nouvelles bases.

Dans le même sens, Rémy serait d'accord pour dire que son expérience, même difficile constitue pour lui une véritable chance, d'autant plus qu'il a été aidé pour en comprendre tous les aléas, ... il parle même d'opportunité de redémarrage !

Le coach souligne ici ses capacités :

- à être positif et structurant pour son client
- à être une ressource, un soutien inconditionnel
- un élément moteur et dynamisant dans la mise en place de la stratégie de l'entreprise
- un guide pour rappeler s'il est besoin le SENS de la démarche, tant au niveau personnel que professionnel !

Cap Large Evolution : Eric de Pommereau
La Rochelle Tél. 05 46 41 53 19 / 06 82 80 35 10
Site internet : <http://www.caplargo.com>
E-mail coach@caplarge.com