

MONDE ECONOMIQUE

ÉDITION LIMITÉE

LE MAGAZINE DES CHEFS D'ENTREPRISE ET DÉCIDEURS

GAGNER DANS CE NUMERO
6 BRUNCHS
À HOTEL
DE LA PAIX
GENEVA
PAGE 14

DOSSIER SPÉCIAL

Investir en Iran :
risque ou opportunité ?

GRAND FORMAT

L'excellence
de l'éducation
publique, privée
et professionnelle

ENJEUX

Les chasseurs
de têtes
traversent-ils
une crise
identitaire ?

**« Le coaching doit être pensé
comme une sorte de "vitamine"
de l'entreprise »**

Gilles de CHEZELLES

Directeur de GDC Consultant

Gilles de CHEZELLES
GDC Consultant



“Il faudrait que le coaching soit pensé comme une sorte de « vitamine » de l'entreprise et non pas seulement comme un « médicament »”



“Le coach est présent pour aider les managers comme les dirigeants à se retrouver afin de mieux vivre leurs quotidiens et améliorer leurs visions stratégiques”

Monde Economique : S'il est bien un mot qui fait recette en ce moment c'est celui de coaching. L'emploi de plus en plus fréquent du mot « coaching », notamment dans les médias, ne tend-il pas à galvauder ce terme ?

Gilles de Chezelles : Aider chacun à trouver en lui-même les réponses aux questions qu'il se pose, tel est le véritable rôle du coach. Mais attention, en aucun cas le coach est là pour apporter 'la solution', c'est le rôle du consultant, de même le coach n'est pas non plus un

conseillé particulier comme le serait un mentor. De fait le coach est présent pour aider les managers comme les dirigeants à se retrouver afin de mieux vivre leurs quotidiens et améliorer leurs visions stratégiques. Pour ce faire le coach les accompagnera pour qu'ils recherchent en eux-mêmes les ressources nécessaires et les solutions pour mieux appréhender leurs responsabilités et mieux gérer leurs tâches au sein de l'entreprise

Monde Economique : Mais au-delà de cet effet de mode, le coaching répond-il aujourd'hui, à un réel besoin ?

Gilles de Chezelles : Oui bien sûr, le coaching répond aux besoins réels du management qui est confronté à de profondes mutations économiques avec l'ubérisation par exemple, qui est obligé de s'adapter à de nouvelles techniques comme le digital, et qui doit également gérer des évolutions managériales avec entre autres l'arrivée des générations Y et Z dans l'entreprise.

Monde Economique : Sous l'appellation de coach, on trouve de vrais professionnels, mais aussi une foule d'incompétents et même de charlatan. Comment distinguer le bon grain de l'ivraie ?

Gilles de Chezelles : Avoir devant soi un vrai coach qui vous oblige à travailler sur vous-même pour trouver vos propres réponses est bien moins agréable que d'écouter un 'pseudo-coach' qui va vous permettre de reporter les problèmes sur les autres et/ou qui va vous apporter des réponses 'sur étagère'.

Une solution pour tester un coach peut-être de lui demander quel est son objectif premier ? Il devra vous répondre quelque chose comme «une prestation de coaching sert à accompagner le coaché afin de l'aider à devenir autonome dans ses choix et ses décisions. Il ne s'agit absolument pas de lui apporter des solutions clés en main, mais de guider le coaché sur le chemin de son autonomie et de sa propre réussite».

Monde Economique : **Les dirigeants sont souvent un peu réticents à se mettre à nu pour confier leurs lacunes ou leurs défauts. Qu'est-ce qui justifie cette posture ?**

Gilles de Chezelles : Cela est tout à fait exact et c'est la raison pour laquelle la première chose que je fais en arrivant chez un client c'est de lui remettre une clause de confidentialité dans laquelle je m'engage personnellement à ne rien divulguer des informations et documents dont j'aurais eu connaissance, qu'elles concernent l'entreprise ou le coaché.

Par ailleurs la pression imposée aux collaborateurs de l'entreprise par la hiérarchie ainsi que l'exigence de résultats génèrent un fort stress que le manager va souvent tout faire pour le cacher à l'entreprise. Les plus fragiles peuvent ainsi se retrouver face à des défis insurmontables avec tous les risques de 'burnout', voire pire, qui en résultent.

“Il ne s'agit absolument pas de lui apporter des solutions clés en main, mais de guider le coaché sur le chemin de son autonomie et de sa propre réussite”

Monde Economique : **A quel moment un chef d'entreprise doit-il recourir au coaching ?**

Gilles de Chezelles : A tout moment mais, bien sûr, l'intervention du coach en amont peut permettre d'atténuer la pression exercée, à tous les niveaux. Il ne s'agira pas d'amoindrir les objectifs assignés aux équipes ou aux managers mais de les appréhender sous un angle positif. La stratégie de développement de l'entreprise pourra alors plus sereinement s'inscrire dans la durée.

Monde Economique : **Qui sont vos clients et comment travaillez-vous avec eux ?**

Gilles de Chezelles : Aujourd'hui mes clients viennent surtout des petites et moyennes entreprises. Cette situation tient simplement au fait qu'à ce jour je n'ai fait aucune démarche vers des entreprises plus importantes. Ma méthode est simple, avant le premier rendez-vous, j'adresse un petit quizz qui me permet de faire un peu connaissance avec le coaché. Le premier rendez-vous d'environ deux heures se déroule en plusieurs étapes dont la finalité est de permettre au futur coaché de définir lui-même ses attentes et les aspects qu'il souhaite aborder. Ensuite, à chaque rendez-vous je fais le point avec le coaché sur ce qui s'est passé depuis le rendez-vous précédant, je l'aide à en faire l'analyse et je l'accompagne pour qu'il trouve les réponses à ses attentes et, surtout, qu'il trouve les outils pour se préparer à affronter l'avenir.



Gilles de CHEZELLES, *GDC Consultant*

“Aujourd’hui mes clients viennent surtout des petites et moyennes entreprises”

Monde Economique : D’après une étude, 70% des dirigeants coachés estiment avoir amélioré leur efficacité et leur productivité au travail grâce au coaching. Qu’en pensez-vous ?

Gilles de Chezelles : 70% des coachés se disent satisfaits, cela semblerait montrer qu’il n’y a pas tant de coach ‘charlatan’ que cela, et c’est une bonne nouvelle ... Le travail du coach n’est pas simple, il peut même être ingrat, mais vous ne pouvez pas imaginer la joie que j’ai lorsque je sors des managers du cercle infernal de l’auto-dévalorisation, voire de l’auto-destruction. La reconnaissance qu’ils expriment me fait alors oublier toute les souffrances que j’ai partagées avec eux.

Monde Economique : Peut-on dire que le coaching est une pratique qui devrait s’implémenter dans la culture de toute entreprise ?

Gilles de Chezelles : Bien sûr que oui, il faudrait même que le coaching soit pensé et accepté comme un moyen

d’amélioration de l’efficacité de l’entreprise, une sorte de ‘vitamine’ de l’entreprise et non pas seulement comme un ‘médicament’ à prendre lorsque l’on découvre des problèmes.

Aujourd’hui n’importe quel sportif, quel que soit son sport, son âge et son niveau à au moins un coach. Les dirigeants et les managers sont de véritables athlètes de l’entreprise à qui l’on en demande de plus en plus. Ne serait-il pas logique qu’eux aussi, comme tout sportif, ils puissent bénéficier d’un coach ? ■

À PROPOS DE ...
GILLES DE CHEZELLES

Actuellement dirigeant de la société GDC Consultant et au bénéfice de plus de trente ans d’expérience, Gilles de Chezelles accompagne les directeurs et les managers à relever les challenges complexes et difficiles avec le succès pour objectif..

GDC Consultant
Chemin du Borny 1
1270 Trelex (VD)
Mail : gilles.de-chezelles@gd2c.ch
Site internet : www.gd2c.ch