

# Journal de l'Académie

Un bulletin pour les membres de l'Académie du Coaching

Éditorial

## Inspiration



Nadine Fortin

Éditrice

Une des caractéristiques propres au coaching est qu'il vise un futur meilleur. Plutôt que le traditionnel bilan de fin d'année, je souhaite que cet éditorial soit source d'inspiration pour l'année 2009. « Inspiration »... Je me suis attardée à ce mot. La première action d'un nouveau-né, c'est d'inspirer. Lorsqu'on respire, c'est l'inspiration qui apporte en nous l'oxygène essentiel à la vie. Lorsqu'on inspire les autres, on fait naître quelque chose dans leur cœur, leur esprit, quelque chose qui les anime et qui leur donne une énergie nouvelle. Avec les conditions économiques inquiétantes et les exemples flagrants d'un système corrompu, qui en plus prennent une ampleur planétaire, les gens ont besoin plus que jamais d'inspiration. Qui de mieux placer qu'un coach pour déclencher ce souffle gagnant?

Et comment inspirer nos clients? Comment leur permettre de sortir de leurs « je n'y arriverai jamais », « je dois travailler encore plus fort pour réussir », « il faut être malhonnête pour être prospère »? Comment les aider à puiser leur énergie dans les p'tits bonheurs? Comment les aider à renforcer les relations interpersonnelles, à faire jaillir des idées novatrices, à faire face à une concurrence accrue, à embrasser leurs valeurs et cela, en gardant un équilibre de vie sain? La réponse est sans doute différente d'un client à l'autre. Et (en bon coach), j'ai encore plus de questions que de réponses...

Comment les aider à libérer le génie en eux? Comment leur insuffler le courage de sortir des sentiers battus et de réussir à leur façon? Comment éteindre la culpabilité de vouloir mieux, d'être différent et de faire différemment? Comment éveiller en eux le droit d'embrasser leur colère envers l'injustice et la corruption? Comment leur donner le goût de redéfinir notre humanité par des actions simples autour d'eux?

Vous vous en doutez peut-être, je pourrais écrire un livre de questions. Si j'ai quelques réponses, ce sont celles que vous découvrirez au fond de vous-même qui seront empreintes du feu de la passion et qui deviendront réelles sources d'inspiration pour vos clients.

Bonne réflexion!

## La force du coaching

Sessi Hounkanrin, coach

[sessih@gmail.com](mailto:sessih@gmail.com)

En quoi réside la force du coaching? Qu'est-ce qui explique l'engouement qu'il exerce auprès des individus et des organisations? En m'interrogeant sur le langage utilisé par le coach, j'ai constaté une récurrence; le coaching utilise toujours un champ lexical qui véhicule l'énergie. Pas étonnant qu'il ait fait ses marques dans le domaine sportif avant de se propager dans le milieu des affaires!

En effet, le vocabulaire du coach est riche, toujours associé à des adjectifs forts et intenses. Questions puissantes, écoute active, requêtes audacieuses, feedbacks positifs ou constructifs... Au-delà de leur portée sur l'inconscient, je viens de réaliser quelque chose... Le mot réaliser est utilisé ici intentionnellement dans sa double signification:

- Réaliser dans le sens de « prendre conscience » (je réalise que je suis à la bonne place)
- Réaliser dans le sens d'« accomplir quelque chose » (je réalise un projet)

Je viens de réaliser que le coaching a une force extraordinaire, une puissance de révélation et d'inspiration qui transcende les limites que l'on se met soi-même. Une force digne d'un pouvoir que l'on pourrait appeler magie. Cette magie, d'abord pressentie, puis ressentie... au moment où j'écris ce texte, je viens de la vivre, de la respirer profondément... Sans cela, il m'aurait probablement manqué quelque chose, ne serait-ce que la dernière parcelle, pour comprendre toute la force du coaching. Encore plus que la mise et le maintien en action, le coaching provoque toujours la réalisation de quelque chose, un souhait, un désir, un projet, un rêve, une mission....

Le coaching invite à se dépasser et à se découvrir de nouveaux potentiels, il permet de libérer l'énergie nécessaire pour passer à l'action. En coachant et en se faisant coacher, on réalise certaines choses durant l'entretien de coaching, mais cela peut être aussi quelques minutes, quelques heures, quelques jours ou mois après. La réalisation... La magie ... Voilà ce qu'est pour moi le véritable instant de coaching!

A tous ceux qui doutent encore de l'efficacité du coaching, je dis alors: expérimentez-le dans une démarche sincère, authentique, dénuée de préjugés. Ceux qui s'impliqueront dans cette démarche pourront faire l'expérience de l'intensité de son pouvoir magique. A l'approche du nouvel an, cela pourrait prendre la forme de la réalisation d'un de vos vœux les plus chers!

## Ad lib.



Simon Pagé, rédacteur en chef  
[spage@coaching.qc.ca](mailto:spage@coaching.qc.ca)

### Congrès

En novembre dernier se déroulait le congrès annuel d'ICF à Montréal. J'ai entre autres apprécié mon expérience dû au programme éducatif très élaboré et ce, à tous les niveaux. Je crois cependant que ce soit le fait de me retrouver parmi 1500 personnes « de ma sorte », comme dirait mon ami Jacques, qui fut le plus bénéfique. Pour ceux qui le désirent, vous pouvez avoir accès aux enregistrements et à certains documents des ateliers en ligne. Voir la section ICF du Journal. Ce fut également un plaisir de croiser les participants de Coaching de Gestion; c'est agréable de vous rencontrer en personne. Merci Thierry pour les chocolats. Tu as raison : le chocolat belge est un moteur de bonheur.

### Journal de l'Académie

Ce numéro n'est pas encore terminé que je travaille déjà au prochain. Quoi de mieux, pour ceux et celles qui seront en congé dans les prochaines semaines, que de faire quelque chose qu'on ne prend pas le temps de faire habituellement? Allons! Allons! À peine 300-350 mots, moins si vous le voulez! Envoyez-

moi un clin d'œil, un coup de cœur, une découverte. Vous étiez à Montréal pour le congrès? Partagez-le avec tous; et NON, il ne sera pas trop tard!

### Mon cadeau pour vous

Nous sommes assis au congrès en attendant la conférence de Matthieu Ricard. Il y a deux écrans géants. On y projette un gars qui danse comme un déchaîné devant divers paysages. C'est à se tordre de rire, c'est rafraîchissant. Je reviens à la maison et je dois trouver ce vidéo. Le gars s'appelle Matt Harding. Il a dansé partout à travers le monde. Je vous offre ces 4 minutes 30 de pur bonheur pour les yeux et les oreilles. Il a osé et a réussi! Bon visionnement!

Lien : [www.wherethehellismatt.com](http://www.wherethehellismatt.com) (et si vous l'aimez tellement que vous voulez avoir la vidéo, juste sous la fenêtre de la vidéo, il y a un lien « **watch in higher quality** ». En cliquant dessus, il est possible d'en télécharger davantage.

### Votre cadeau à toutes

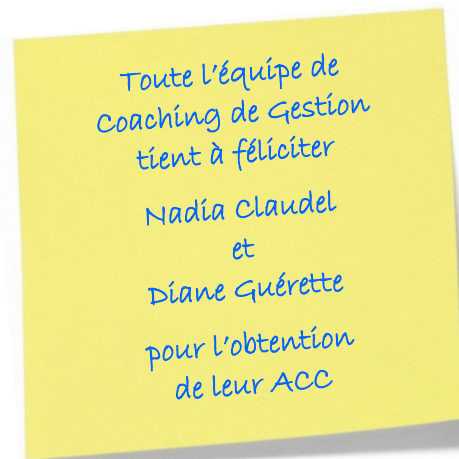
J'ai reçu un type de message dont je me méfie parfois. Vous savez, le genre qui dit « Visitez le site et à chacune des fois, un montant d'argent... ». J'ai reçu tellement de chaînes de lettres de type

« canular » (*hoax*) que je suis allergique au fait de voir les gens les faire suivre sans même y penser deux minutes. Hors, le lien que je vous présente, il est bel et bien réel :

Le [site sur le cancer du sein](#) a de la difficulté à obtenir assez de clics pour rencontrer leur quota de dons d'au moins une mammographie gratuite chaque jour à une femme qui n'a pas le privilège d'avoir ce service gratuit. Ça prend moins d'une minute à faire. Allez sur le site inscrit plus bas et cliquez sur « **Click here to give it's free** ». C'est un rectangle rose en haut de la page.

Comment ça fonctionne? Ce qui amène les commanditaires à payer pour de la publicité sur un site, c'est le nombre de visites. Ce geste ne vous coûtera rien outre votre temps et rapportera. <http://www.thebreastcancersite.com>

Joyeux temps des fêtes!



### Recevez un cadeau pour le temps des fêtes!

Il vous suffit de nous référer un collègue, un ami ou une connaissance et nous vous récompenserons de 100 \$ pour chaque référence menant à une entente contractuelle.

Pendant la période du 15 décembre au 15 janvier, les récompenses en argent seront distribuées comme suit :

1<sup>re</sup> référence : 100 \$

2<sup>e</sup> référence : 250 \$

3<sup>e</sup> référence : 500 \$

Profitez du temps des fêtes pour partager votre passion pour le coaching et sortez gagnant!

Michèle Ferland  
+1514 735-9333

[info@coaching.qc.ca](mailto:info@coaching.qc.ca)

### Du côté du congrès d'ICF de Montréal

#### ICF

Documents des présentations disponibles en différents formats::

[pdf, word et même powerpoint pour certains, cliquer ici.](#)

Enregistrements de toutes les conférences disponibles [enregistrement audio, cliquer ici.](#)

## Coaching Club



Lynn Sénéchal, coach  
[lsenechal@coaching.qc.ca](mailto:lsenechal@coaching.qc.ca)

### Avez-vous déjà entendu parler du *Coaching Club*?

Ce sont des coachs qui participent au PECP et au démarrage de leur pratique de coaching et qui ressentent le besoin et le goût de faire du coaching plus souvent. Pour ce faire, ils se donnent rendez-vous une fois par semaine sur un pont téléphonique afin de faire du coaching, de recevoir du feed-back et d'échanger entre eux. Quelle façon géniale de pratiquer entre collègues et de s'améliorer!

Le *Coaching Club* donne accès à un pont téléphonique et nous nous y retrouvons afin de faire du coaching entre nous. Ce peut être à partir de cas que l'on retrouve dans le matériel de nos modules ou à partir d'expériences vécues ou de cas personnels que nous aimerions résoudre à l'aide d'un coach. C'est à notre discrétion. Les seuls frais encourus sont les frais d'interurbain et avec tous les plans qui existent aujourd'hui (dont le 10 10 710 avec lequel il n'en coûte que 0,99\$ pour 90 minutes d'interurbain), ces frais sont minimes.

S'inscrire au *Coaching club*, c'est un des bons moyens mis à votre disposition pour coacher, échanger et briser l'isolement.

Je prends l'initiative de remettre le *Coaching Club* sur pied et j'aimerais savoir si VOUS êtes INTÉRESSÉ/E à créer un premier groupe avec moi. S'il y a une dizaine de personnes intéressées, je communiquerai avec vous pour vous donner les dates et l'heure des disponibilités pour un pont téléphonique. Et si nous sommes plus nombreux, eh bien, on pourra organiser deux groupes. Notez bien que l'horaire du *Coaching Club* n'aura généralement pas lieu en même temps que les téléclasses.

Le *Coaching Club* est ouvert aux participant/es des 1<sup>er</sup> et 2<sup>e</sup> cycle.

Bienvenue à toutes et à tous!

Contactez-moi à : [lsenechal@coaching.qc.ca](mailto:lsenechal@coaching.qc.ca)

## Le coin de mes chroniqueuses

### Prospérité bien pensée : quand simplicité rime avec sérénité.



Marie-Hélène Risi, coach  
[marie-helene.risi@investorsgroup.com](mailto:marie-helene.risi@investorsgroup.com)

J'ai le secret le mieux gardé sur la prospérité : les entrepreneurs ayant le mieux réussi sont souvent « capables de se contenter » d'une très grande frugalité. Dans un passage du best-seller *The millionaire next door*, paru dans les années 90, on raconte que les deux journalistes, auteurs du livre, voulant comprendre « la pensée millionnaire », avaient réuni cent millionnaires américains dans une salle. Ne voyant arriver que des individus habillés modestement et plutôt discrets, l'un des journalistes demanda à l'autre : « Où sont donc nos millionnaires? » L'autre lui répondit : « Ce sont eux..... »

Cette anecdote résume bien la compétence à acquérir pour connaître une croissance impressionnante. Cela ne veut pas dire qu'il faut vivre sur une paillasse, mais plutôt apprécier ce qu'on possède, même si c'est peu, car ces biens contiennent leur part de beauté. Surtout quand ils sont de grande qualité

et durables.

Que pensez-vous de l'idée de ne faire qu'un voyage annuel, mais de 5 000 \$? Ou encore, de diminuer les sorties au restaurant, mais de piger librement dans le menu?

La simplicité implique la grande capacité d'effectuer des choix. Qu'arriverait-il à votre pratique si vous privilégiez pour 2009 que deux ou trois activités (dépenses)? Que pensez-vous de l'idée de vous fixer un objectif de fonds de roulement de trois mois pour votre entreprise et vos comptes bancaires?

Cette apparente rigidité cache un trésor. Derrière cette discipline, il y a la disponibilité de saisir au vol un mois de vacances ou la location spontanée d'un bureau. Il y a aussi la possibilité de refuser les clients qui ne sont pas vos clients idéaux, mais il s'y trouve aussi quelque chose qui n'a pas de prix : la sérénité.

C'est ce que je vous souhaite pour 2009.

## À la rescousse de nos coachés d'affaires...

Texte inspiré d'un article du *New York Times* par Stéphane Drouin, coach  
[stephane@svm.ca](mailto:stephane@svm.ca)

En ces temps de grande incertitude économique, plusieurs gestionnaires, qu'ils soient entrepreneurs ou dans une entreprise, vivent une de l'insécurité, de la peur. Jeffrey Hull, coach d'affaires et psychothérapeute américain, a publié dernièrement un article intéressant sur la façon de leur venir en aide. En voici les grandes lignes.

L'approche de monsieur Hull est basée sur six étapes pour passer d'un mode d'opération activé par la peur et se remettre sur la voie du succès. La première étape consiste à admettre sa peur. Le stress et l'insécurité font partie des réactions normales. Eh oui, ça fait peur ce qui se passe présentement. Dans le fond, n'est-ce pas ça être en affaires?

La deuxième étape, c'est de répondre à la peur en prenant un recul calme au lieu de réagir impulsivement, ce qui peut amener vers des actions qui peuvent mettre encore plus dans le trouble. Par la suite, la troisième étape vise à recentrer ses efforts sur les forces, sur ce qui a été source principale de

succès.

Quatrièmement, le recul peut permettre d'évaluer d'autres chemins, de voir de nouvelles pistes, des opportunités que la période de turbulence peut amener.

Ensuite, l'autre étape est de s'assurer de maintenir un équilibre important entre le travail et la vie personnelle. Et la sixième étape est de rechercher un allié qui nous donnera du feedback objectif et nous faire voir ce qui manque pour réussir et passer au travers.

Est-ce que cette dernière phrase vous fait penser à quelque chose? C'est bien évident que dans ce contexte, certains de vos coachés comme d'autres entrepreneurs auront besoin de votre capacité de les guider, de leur donner du feedback objectif et de les faire sortir de leur zone de confort pour passer à travers cette période de turbulence.

Et vous comme coach comment passer à travers cette période? Simplement en étant un cordonnier bien chaussé, en faisant ce que vous prêchez...

Texte original: *In the Hunt, In Tough Times, Tackle Anxiety First* *New York Times*, par Brent Bowers, Publié le 12 novembre 2008

Prochaine date de tombée:  
**Le 9 janvier 2009**  
[spage@coaching.qc.ca](mailto:spage@coaching.qc.ca)

### LA TÉLÉCONFÉRENCE DU MOIS

**Sujet : De la thérapie de couple au coaching de couple - l'assurance d'une vie heureuse**

**Conférencier : Hadelin Del Marmol**

**Date : Le jeudi 15 janvier 2008 de 16 à 17 heures (22 h, heure de Paris)**

### ATELIERS DE DÉVELOPPEMENT À VENIR

#### Coaching de groupe

- Paris : 12 et 13 février
- Bruxelles : 16 et 17 février
- Tunis : 20 et 21 février
- Drummondville : 16 et 17 avri

Coach leader: Annie-Claude Péniguel

[Information et formulaires d'inscription, cliquez ici.](#)

#### Ennéagramme et le coaching

- Montréal: 27 et 28 février 2009

Coach Leader: Jean-Pierre Bekier

[Information et formulaires d'inscription, cliquez ici.](#)

Accessible gratuitement, le Journal de l'Académie est un bulletin périodique publié sur Internet à l'intention des participants au Programme d'Entraînement au Coaching Professionnel.

© Les droits de reproduction sont réservés. ISSN – 1715-7846

Dépôt légal : janvier 2009 (BAC et BANQ)

Le genre masculin est utilisé sans discrimination, uniquement dans le but d'alléger le texte.

Éditrice : Nadine Fortin, [fortinn@coaching.qc.ca](mailto:fortinn@coaching.qc.ca)

Rédacteur en chef : Simon Pagé, [spage@coaching.qc.ca](mailto:spage@coaching.qc.ca)

Révision linguistique : Nathalie Bourdelais, [nbourdelais@coaching.qc.ca](mailto:nbourdelais@coaching.qc.ca)



COACHING  
DE GESTION INC.  
L'ACADÉMIE DU COACHING

Téléphone : (514) 735-9333 ou 1-888-764-3623

Télécopieur : (450) 649-6372

Courriel : [info@coaching.qc.ca](mailto:info@coaching.qc.ca)