

Journal de l'Académie

Le bulletin des membres de l'Académie du coaching

Éditorial

Des nouvelles et des vœux pour Noël



Nadine McPhail-Fortin

Éditrice

La nouvelle année approche rapidement et au nom de toute l'équipe de Coaching de gestion, je souhaite qu'elle vous apporte paix, bonheur et prospérité! Je vous souhaite aussi de puiser en vous une source d'inspiration vous permettant d'être encore meilleur coach.

Puissiez-vous, par votre écoute sans faille, vos questions puissantes, votre feedback et vos requêtes audacieuses, créer de nombreux « instants de

coaching », et être vous-même une source d'inspiration pour vos clients.

Une nouvelle registraire!

C'est avec beaucoup de plaisir que Coaching de gestion inc. accueille Janie Roy au poste de registraire. Bachelière en enseignement préscolaire et primaire, Janie a enseigné au primaire pendant plusieurs années et a occupé des postes de conseillère en ressources humaines au sein de la fonction publique.

Bien organisée et dédiée au développement du potentiel humain, Janie sera responsable de l'entretien

méticuleux de votre dossier de participant, de votre admission jusqu'à l'obtention de votre certification.

En collaboration avec les autres membres de l'équipe, elle saura vous fournir l'aide requise pour compléter votre entraînement avec succès. Katy St-Cyr et Janie collaboreront quelques temps pour assurer une transition en douceur.

Nous tenons à remercier Katy pour son dévouement et nous lui souhaitons beaucoup de succès dans la nouvelle carrière qu'elle amorcera sous peu.

Chronique

« LA » question!



Simon Pagé

Chroniqueur

J'allais commencer avec un titre comme « *La question qui tue!* » pour reprendre l'expression d'un animateur populaire mais ici, c'est plutôt de « *La question qui ravive!* » dont il est question (la question dont il est question ; ça promet comme chronique !!!)

À une conférence de Michèle Morneau, elle soumettait l'exercice suivant : « *Pensez à une question qui vous a été personnellement adressée, un jour récent ou lointain, et qui vous a marqué...* ». Trente participants, trente réponses, un point commun : c'était une question remarquable ! Une question inattendue, surprenante, parfois déstabilisante mais à coup sûr mémorable. Si la question banale n'apporte pas vraiment de valeur ajoutée, la « bonne » question nous livre une réponse qui vient du cœur et procure parfois un « *Ouf! C'est une bonne question, ça!* »

Qu'est-ce qui est banal? Les Qui? Quoi? Combien? et de loin, ma préférée et si répandue : Est-ce que? Bref, tout ce qui peut être répondu en cochant OUI ou NON. Et la pire de toutes, pour le coach qui veut vraiment travailler fort, « Est-ce que (...) ou bien est-ce que (...)? ». Le coach travaille fort, le coaché ne comprend pas trop la question et on ne va nulle part. Et comme le coach n'est pas là pour juger ni soutirer des justifications, les Pourquoi? et Comment? seraient aussi à éviter. « Comment » les éviter? En disant justement plutôt « de quelles façons » les éviter. Ça ouvre la porte à une multitude de réponses possibles.

(suite à la page 2)

Témoignage

Donner de la crédibilité à la profession de coach

Par Laure Cohen, ACC

Collaboration spéciale

Depuis le mois de septembre 2006, j'ai les initiales ACC accolées à mon titre de Coach d'affaires.

J'exagérerais en vous racontant que depuis le téléphone ne déroutait plus et que je n'ai pas assez d'heures dans une semaine pour voir tous mes clients. Là ne sont pas les bénéfices de l'accréditation.

D'abord, retour sur le processus d'accréditation. Ça traînait depuis un bon bout de temps dans mes tiroirs. Une étape à la fois, j'avais constitué peu à peu mon dossier : les examens du PECP, la supervision auprès de coachs certifiés par l'ICF, les lettres de recommandation et, enfin, le registre des heures de coaching auprès de clients. Tout y était, sauf la pièce maîtresse : le dossier d'application à envoyer aux États-Unis.

(la suite, page 3)

« LA » question!

(la suite de la page 1)

De façon générale, s'il y a un risque que notre interlocuteur puisse répondre seulement par un mot, la question est fermée et représente un piège...pour nous les coachs ! Il faut les ouvrir les questions !!!

Une question, c'est comme une porte : plus elle est ouverte, plus il y a de place pour laisser passer les gros morceaux.

Ok ! J'entends Nadine me dire « Attention ! La question fermée a aussi sa place ! » (en fait, je l'entends parce qu'elle me l'a dit en bavardant...). Tu veux dire pour une confirmation de ce qu'on ressent ou pour un engagement

clair de la part de notre coaché ? Bien sûr ! Merci de me le rappeler.

J'avais une maison de 130 ans et je faisais la plupart des travaux de restauration moi-même. Parfois, quand je ne voulais pas travailler, j'engageais un spécialiste et je le regardais travailler. Qui est le spécialiste en coaching ? Alors, laissons-le travailler notre coaché, le spécialiste de sa propre vie. Gardons-le sur le plan de match, guidons-le pour le garder en action, mais de grâce, laissons-le patiner sans le prendre sur notre dos!

Faisons-nous un cadeau lors des jeux de rôles : quand le coach nous pose une question fermée, aidons-nous en nous

faisant un devoir de répondre **SEULEMENT** par OUI ou NON.

Entendu en télé-classe : « Quand on n'a pas de plan d'action personnel, alors on travaille fort pour réaliser ceux des autres ! »

Relu dans mon bain : « Arrosez les fleurs, pas les mauvaises herbes ! » de Fletcher Peacock aux Éditions de l'homme. Un petit bouquin de 150 pages qui traite de la communication orientée vers les solutions. Se lit en une bouchée. Un « must » dans sa bibliothèque. À lire ou à relire.

Des articles encourageants!

Par Annie Brochu

Collaboration spéciale

J'étais au souper de coach tenu à Québec, le 24 novembre dernier, et nous voilà à discuter de l'article écrit par notre collègue Simon Pagé, paru dans *Le journal de l'Académie* du mois passé. Soudainement, une question d'impact est soulevée : « Toi, est-ce que tu écris ? » et de m'empresser de dire : « Pour moi seulement ! Pour d'autres, je n'oserais pas ! » Et voilà, le défi était lancé !

L'avenir du coaching

Je viens de recevoir la revue *COMMERCE* décembre 2006 qui titre : « Un dossier sur l'avenir, à lire maintenant ; Les 26 tendances » où l'on y apprend avec plaisir que les coachs pourraient bien être un élément de solution, à la fois pour les entreprises que pour les individus de demain.

Selon une étude récente publiée par le Centre de leadership global de l'INSEAD, les gestionnaires orientaux sont plus aventureux et ils ont davantage confiance en eux que ceux de l'Occident. Selon Manfred Kets de Vries, Directeur de l'INSEAD « les entreprises occidentales devront augmenter l'efficacité de leurs

managers, et sans coaching, les patrons occidentaux n'y arriveront pas... »

Wow ! Ça c'est encourageant pour la participante de premier cycle que je suis !

Une passion

Personnellement, les revues d'affaires me passionnent. J'y scrute les articles qui expliquent les trucs du métier, je devore les témoignages de nos leaders. Je suis toujours impressionnée de constater que c'est souvent dans les choses les plus simples et les plus terre à terre que ces gens trouvent leurs ancrages et je crois, bien humblement, que c'est une des raisons qui en font des leaders d'influence ; les gens s'identifient à eux ; ils engendrent l'engagement.

Quelque soit la clientèle visée, il y a toujours une revue ou un journal qui répond aux intérêts de cette dernière. En plus d'être des endroits stratégiques pour nous faire connaître, peut-être pourrions-nous saisir l'opportunité d'en connaître un peu plus sur eux.

En tant que généraliste, elles me permettent de faire une incursion dans

leurs réalités ; connaître les enjeux, les courants de pensée auxquels ils sont confrontés quotidiennement. Le but n'est pas de « s'ancrer » dans une vérité mais plutôt de suivre le changement au lieu de



le confronter constamment. Ne sommes-nous pas en premier lieu des agents de changements ? Et si ceci apportait le petit « plus » que le client attend!

Voilà, je me suis trempée. C'est très impressionnant d'imprégner ces lignes de mes opinions. Si vous avez des commentaires, n'hésitez pas à nous les faire parvenir!

Promotion du temps des fêtes!

La période des Fêtes est une période propice pour partager autour de vous votre expérience au sein du Programme d'entraînement au coaching Professionnel (PECP)!

Nous vous proposons un moyen simple de réduire vos dépenses des Fêtes durant la période de promotion des inscriptions qui s'étendra jusqu'au 20 janvier 2007. Pour chaque candidat référé qui s'inscrit au PECP en télé-formation durant cette période, vous recevrez une marque d'appréciation tangible :

- ❖ **Référez-nous un nouveau participant et recevez cette prime de 125\$**
- ❖ **Référez-nous deux nouveaux participants et recevez 250\$**
- ❖ **Référez-nous trois nouveaux participants et recevez 500\$!**



De plus, vous pouvez faire valoir une réduction de 5% sur les frais de scolarité aux candidats que vous recommanderez et qui s'inscriront durant la période de promotion des inscriptions!

Les nouveaux participants doivent être admis et effectuer un paiement avant que nous puissions vous envoyer la prime. Pour plus d'information, n'hésitez pas à communiquer avec nous.

Donner de la crédibilité à la profession de coach

(la suite de la page 1)

Il y avait évidemment toujours une raison pour remettre à plus tard. Mais voilà qu'en lisant la lettre mensuelle du mois d'août de l'ICF, j'apprends que l'on peut maintenant déposer une demande d'accréditation par voie électronique. Je me rends donc sur le lien indiqué, j'ouvre le document, le rempli en 15 minutes et l'envoi avec les documents attachés.

Voilà la technologie que j'attendais!

Sans mentir, j'ai reçu un accusé de réception personnalisé le jour même de mon envoi! Et deux semaines plus tard, une note de félicitations pour mon dossier accepté. Enfin, quelques semaines plus tard, le certificat papier arrivait par la poste. Ne reste plus qu'à l'encadrer...! Mais ce n'est pas une priorité.

La valeur d'une accréditation

Pour revenir à la première question, quels sont, selon moi, les bénéfices de l'accréditation?

En fait, c'est donner de la crédibilité à la profession de coach. Autour de moi, j'entends des gens dire qu'aujourd'hui tout le monde peut être coach, comme si c'était une deuxième carrière à la portée de tous.

Je fais valoir mes 125 heures de formation chez Coaching de Gestion, les examens, la supervision et le processus d'accréditation pour montrer qu'un coach accrédité ne s'improvise pas du jour au lendemain, mais suit un parcours

rigoureux pour mériter le titre de coach. Si tout le monde pouvait être CA, le titre de comptable agréé perdrait de sa valeur. C'est la même chose pour notre métier. Je crois qu'il faut lui donner ses lettres de noblesse en poussant la démarche jusqu'au bout et en se faisant accréditer dès que possible.

L'accréditation est un gage de qualité pour nos clients. Les produits « certifiés biologiques » passent par un processus ardu pour être certifiés exempts de produits toxiques et, en bout de ligne, se vendent aussi plus chers.

Les coachs accrédités, parce qu'ils se donnent le mal de passer à travers le processus d'accréditation, peuvent demander plus pour leurs services. C'est d'ailleurs ce que je fais et je sais que je n'ai pas encore perdu un client à cause du prix mais que j'en ai gagné au moins un parce que je suis accréditée.

Enfin, sur le plan purement personnel, l'accréditation souligne la persévérance et la discipline personnelle du coach. Pour moi, l'accréditation n'est qu'une étape parmi d'autres qui témoigne de ma volonté de continuer à apprendre. C'est l'essence même du métier de Coach.

Voici donc le lien qui m'a été si utile dans mon processus d'accréditation :

<http://www.coachfederation.org/ICF/For+Current+Members/Credentialing/Become+Credentialed/Apply+Online.htm>



Calendrier de certification

Les examens écrits de certification de l'IDPH auront lieu du 8 au 10 juin 2007, et du 16 au 18 novembre 2007. Voici le calendrier des activités se rapportant à la certification.

| Activité | Par qui | Printemps 2007 | Automne 2007 |
|--|--|--|---|
| Invitation à soumettre la requête | IDPH | 30 mars 2007 | 7 septembre 2007 |
| Séance d'information, questions et réponses | IDPH et participants | Entre le 2 et le 13 avril 2007 | Entre le 10 et le 21 septembre 2007 |
| Envoi de la requête à l'IDPH | Participants | 20 avril 2007 | 28 septembre 2007 |
| Acceptation ou refus de la requête | IDPH | 27 avril 2007 | 5 octobre 2007 |
| Envoi de la facture | IDPH | 4 mai 2007 | 12 octobre 2007 |
| Coordination et tenue des examens oraux | IDPH et participants 2 ^e cycle | 25 mai au 8 juin 2007 | 2 novembre au 16 novembre 2007 |
| Païement de la facture | Participants | Au plus tard : 1 juin 07 | Au plus tard : 11 novembre 2007 |
| Envoi des examens écrits aux participants | IDPH | 8 juin 2007, 10h (16h Europe/Tunisie) | 16 novembre 2007, 10h (16h Europe/Tunisie) |
| Confirmation réception des examens | Participants | À la réception | À la réception |
| Envoi examens écrits complétés à l'IDPH | Participants | 10 juin 2007 avant 22h00 | 18 novembre 2007 avant 22h00 |
| Confirmation réception examens complétés | IDPH | À la réception | À la réception |
| Tenue des examens oraux | IDPH et participant 2 ^e cycle | 11 au 22 juin 2007 | 19 au 30 novembre |
| Correction des examens | IDPH | 11 au 29 juin 2007 | 19 novembre au 7 décembre 2007 |
| Envoi du bulletin provisoire | IDPH | 29 juin 2007 | 7 décembre 2007 |
| Envoi de la certification | IDPH | Une fois les conditions remplies | Une fois les conditions remplies |

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 : décembre 2006 (BAC et BNQuébec)

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

Éditrice : Nadine McPhail-Fortin (nmcp@mail@coaching.qc.ca)

Rédactrice en chef : Julie-Maude Beauchesne (jmbeauchesne@coaching.qc.ca)

Chroniqueur : Simon Pagé (pagesimon@gmail.com)

Révision linguistique : Germaine Lalonde : (glalonde@coaching.qc.ca)

COACHING



DE GESTION INC.

L'ACADÉMIE DU COACHING

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

Télocopieur : (450) 649-6372

Courriel : info@coaching.qc.ca

Site Internet : www.coaching.qc.ca