



Danielle de Wilde: « Il ne faut jamais se forcer à voir un coach avec lequel on est mal à l'aise, ce qui serait anticonstrucitif et antiproductif. »

Comment reconnaître un « vrai » coach d'un charlatan ?

Danielle de Wilde, cofondatrice du BAO Group, a 25 ans d'expérience dans le coaching. Si pour elle, distinguer bon coach et escroc n'est pas toujours aisé, quelques critères peuvent aider à se repérer. Un décryptage instructif au sein d'une profession qui n'est pas encore réglementée...

Quelles qualités doit réunir un bon coach ?

« Pour faire son métier de coach correctement, je dirais d'abord qu'on doit être cohérent avec soi-même et les autres. Il faut se montrer suffisamment distant avec le client pour ne pas lui donner de conseils prêts à l'emploi comme pourrait le faire un consultant, tout en conservant une relation de confiance. Deuxième point: il faut se montrer humble. C'est une qualité que l'on acquiert en ayant confiance en soi et en s'acceptant tel qu'on est. Poursuivre son développement personnel tout au long de sa vie grâce à des formations et des thérapies permet d'apprendre à gérer ses paradoxes pour, ensuite, aider le client à gérer les siens. Ce n'est que de cette façon que le coaché parviendra à se débrouiller par lui-même. Enfin, il faut être à l'écoute et respectueux de son « élève ». Il faut l'accompagner, être à ses côtés et

ne pas se sentir supérieur ou représenter une sorte de gourou. Être droit dans ses bottes et oser dire non est aussi indispensable pour atteindre les objectifs fixés au préalable. »

Quelle importance possède la formation dans ce milieu ?

« Comme dans tous les secteurs professionnels, il y a les vrais et les faux, ceux qui s'improvisent du métier en mettant une plaque identique à celle des pros sur leur porte. Sur le marché, je vois des gens qui sont formés pendant dix jours puis qui en restent là et appliquent sans cesse une formule type. Évidemment, toutes les formations ne se valent pas, mais c'est d'autant plus difficile à savoir que notre profession n'est pas (encore) réglementée. On peut dire qu'un coach est bon quand il possède une clientèle fidèle, voire assez nombreuse, car en général, un mauvais professionnel ne retient pas ses clients bien longtemps. Posséder un grand nombre d'outils de coaching est aussi un gage de qualité, car le coach est amené à travailler sur différents points, via plusieurs techniques, selon le profil de l'employé. Enfin, être expérimenté, connaître le terrain, le monde de

l'entreprise, ses valeurs et son fonctionnement sont aussi très importants pour comprendre les problématiques à traiter et peuvent constituer une certaine garantie. »

Comment procéder pour dénicher un bon coach ?

« Dans un premier temps, je recommanderai de demander à son entourage s'il connaît un bon coach. Si ce n'est pas le cas, internet peut être un bon outil de recherche, même si les sites web peuvent être trompeurs et masquer un manque de compétences. Une fois quelques noms repérés, je préconiserai de téléphoner au coach pour voir si le feeling passe, car c'est un élément essentiel. Il ne faut jamais se forcer à voir un coach avec lequel on est mal à l'aise, ce qui serait anticonstrucitif et antiproductif. Le téléphone est aussi un moyen de vérifier que la personne « tient la route ». Une fois le coach rencontré éventuellement plusieurs fois, il faut lui demander ses tarifs, signer un contrat de coaching qui stipule la démarche et les objectifs à atteindre et, surtout, s'engager seulement si on est totalement à l'aise avec son interlocuteur! » **AD.**