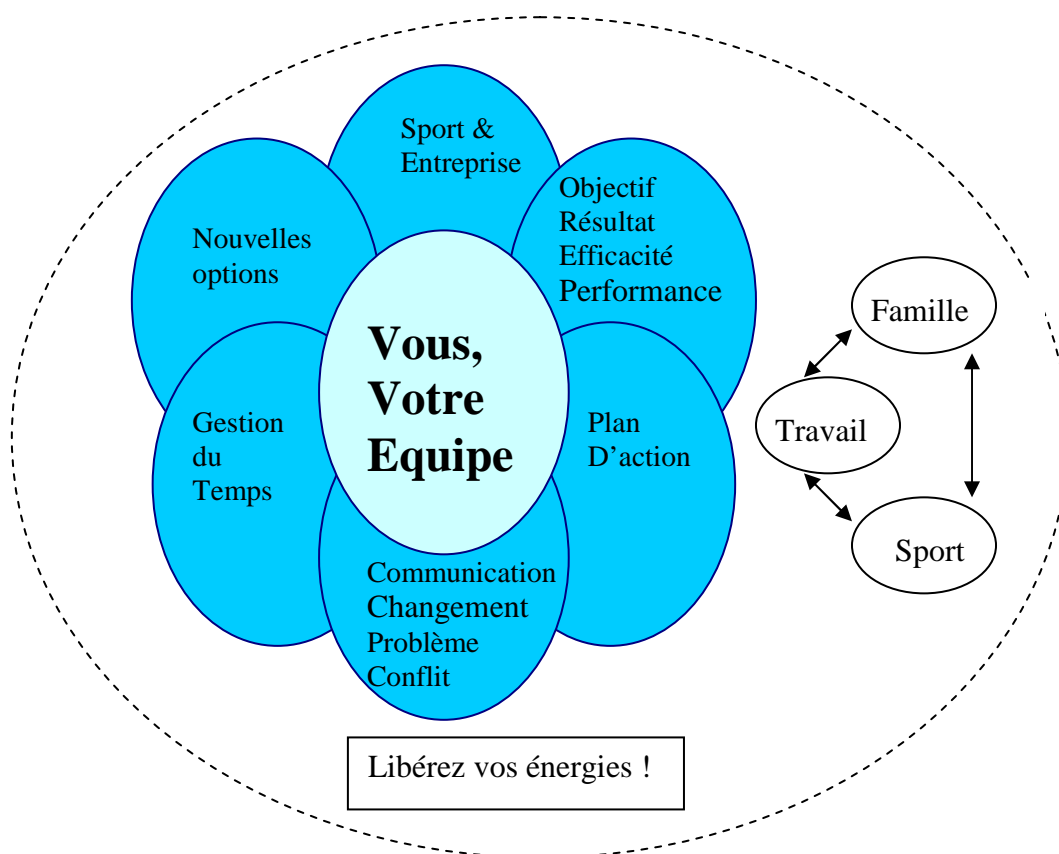


Améliorez votre performance Et celle de vos équipes



Gérard VAILLANT

28, rue du Roncelay -35510 Cesson Sévigné

courriel : ggvaillant@orange.fr

Siret : 388 346 132 0029 APE : 9609Z N° Formateur : 119200994592

Tél: 06 81 87 57 45

<http://www.adp-vaillant.fr>

Ce document précise les modalités de mise en place d'un coaching afin d'atteindre rapidement le résultat attendu : Cadre de travail, les aspects pratiques, éléments contractuels, tarif et déontologie...

Vous souhaitez ...

- ✓ Progresser, être plus efficace ou réussir un projet
- ✓ Changer de poste ou retrouver la motivation
- ✓ Améliorer vos relations, gérer votre stress

Pour votre équipe...

- ✓ Réussir ensemble et communiquer efficace
- ✓ Additionner les atouts et tirer profit des différences
- ✓ Positionner votre équipe sur ses points forts

Pour qui :

Je coach des sportifs, des équipes de haut niveau et leurs entraîneurs (sports collectifs ou individuels) pour **favoriser leurs performances**.

Je propose également cette démarche à des chefs d'entreprises, cadres, managers et leurs équipes pour une performance individuelles et/ou collectives.

Le Coaching, c'est :

C'est une relation au service de votre recherche de **solution face à un problème concret : sportif, professionnel et/ou personnel**.

Vous définissez le résultat recherché.

C'est une démarche globale et systémique. Cette approche prend en compte tous les éléments qui apparaissent pour atteindre le résultat visé.

Vous recherchez de nouvelles options pour réussir.

Vous définissez un plan d'action, sa mise en œuvre et vous évaluez ses résultats. Le coach peut confronter le client à ses engagements pour progresser.

C'est une démarche professionnelle confidentielle et discrète.

En pratique :

Dans la relation avec le coach vous trouvez **un espace d'écoute** pour porter un **nouveau regard sur la problématique**.

Votre discours est à la base de cette relation. Le coach silencieux, questionnant ou par le partage de sensation facilite le processus émergent permettant modifier votre stratégie et/ou vos représentations dans une situation donnée.

- ✓ Quelles sont les autres options dans la situation ?
- ✓ Quel plan d'action pour mettre en œuvre une solution ?
- ✓ Dans quels délais ?
- ✓ Comment sera mesuré le résultat ?

Des entretiens face à face et/ou téléphonique permettent de mener cette démarche. Le coaching sera centré sur la recherche de solutions pragmatiques et efficaces. Pour une action collective les rendez vous rassemble toute l'équipe. Dans ce cas c'est l'énergie de votre équipe qui sert de révélateur pour de nouvelles perspectives.

Votre résultat sera clairement défini mesurable et daté. Ce résultat sera défini avant le début du coaching ou lors de la 1^{ère} séance. La problématique initiale peut évoluer durant le coaching et mettre en évidence les connections entre différents domaines sportif, professionnel et/ou personnel.

Les thèmes de travail seront organisés pour atteindre cet objectif.

Ces différents thèmes définissent un programme sur l'ensemble des séances.

Lieu des entretiens

Les séances ont lieu sur votre lieu de travail, dans un espace favorable à la concentration sur la recherche de vos solutions.

A votre demande, les rendez vous seront hors de l'entreprise. Si l'accès à la salle de rendez vous est payante la prestation sera à votre charge.

Pour gagner du temps, être plus efficace, il est proposé de faire des séances par téléphone ou par internet (skype).

Bénéfice pour vous et/ou votre équipe:

Pourquoi rester des années sur une question qui peut trouver une solution en 3 mois ? **Vous êtes l'expert de votre problème.**

Vous êtes le mieux placé pour aborder la situation avec une nouvelle approche, un nouveau regard. Plutôt que de chercher la solution là ou elle n'est pas. Vous rechercherez autrement et pour construire votre solution.

Vous découvrirez vos ressources, compétences et vos valeurs, et comment vous êtes capable de résoudre ce problème. Souvent, la solution mise en œuvre a un impact surprenant dans tous les domaines de sa vie, sportif, professionnel et/ou personnel.

Expertise :

Je vous accompagne pour trouvez le plus vite possible **des réponses à votre problème**. Je ne suis pas un expert dans votre domaine. Plutôt qu'une explication des raisons, de l'histoire du problème rencontré, du passé, vous trouverez dans la relation avec le coach des solutions et un plan d'action. Vous adopterez alors une stratégie, un plan d'action pour avancer dans un temps défini.

Durée :

Le délai de fin de contrat sera **aussi court que possible** 1 à 3 mois. Pour être plus efficace, il sera proposé aussi souvent que possible d'échanger par téléphone. Associé à la gestion de ce temps, vous vous organiserez pour atteindre votre résultat dans le temps qu'il s'est donné.

Nombre de rendez vous :

La durée et le nombre de séances feront l'objet d'un contrat entre vous et moi (votre entreprise si le coaching est prescrit par celle-ci) au début du coaching. Le nombre de rendez vous nécessaire sera défini avant le début du coaching ou lors du 1^{er} rendez vous. Il est fonction du problème.

Ce contrat précise une date de fin de coaching.

Il sera défini entre 1 séance unique et 4 séances maximum pour un volume horaire de 1 à 10h. *Il n'est pas possible d'enchaîner 2 séquences de coaching sans une période d'interruption supérieure à 3 mois.*

Rencontre des acteurs importants :

Pour atteindre votre résultat, il peut être très utile de rencontrer des collaborateurs et acteurs proches (chez de service, membre de l'équipe, DRH, Patron...). Ces rendez vous font partie de ma démarche systémique à la recherche d'efficacité. Ils seront à votre initiative et/ou à ma demande et facturés.

Obligation de moyens :

Le coach a une obligation de moyen mais pas une obligation de résultat. Le résultat est le votre. Le résultat est de votre responsabilité. Pour autant, un suivi est mis en place par pour assurer la réussite sur le long terme.

Déontologie

Le coaching respecte une éthique et un code déontologique (cf annexe1). Il respecte la confidentialité concernant le coaching en lui-même et les échanges avec le coach. Il n'est pas fait de rapport écrit.

Tarif :

250 € ht de l'heure

Coaching téléphonique efficace et rapide

80€ /15 minutes

Les frais occasionnés (déplacement, hébergement et restauration) sont votre charge.

Vous gérez votre temps et vos résultats.

Le règlement sera effectué pour 1/2 au début du coaching le solde à la dernière séance.

Contrat de Coaching :

Un contrat sera signé au début du coaching.

Il rassemble toutes les parties prenantes : client, coach, entreprise éventuelle

Il est signé si possible à la 1^{ère} séance du coaching ou avant la 2^{ème} séance.

Il définit l'objet, la nature des prestations et son domaine.

Il définit le nombre, la durée, le programme des rendez-vous.

Il pose une date de début et une date de fin.

Il définit le résultat visé par le client et comment sera mesuré ce résultat.

Il définit le tarif des prestations et les conditions de règlement.

Il définit la prise en charge des frais par le client ou son entreprise.

Il précise les conditions de suspension de ce contrat.

Il définit qui sera compétent en cas de contentieux.

Il respecte le code de déontologie International Coaching Fédération. (annexe 1)

Limite du coaching

Le coaching est centré résultat. Ce n'est pas une thérapie.

Le client sera redirigé vers un médecin ou un thérapeute si nécessaire.

Annulation

En cas de force majeure le coach peut mettre un terme au contrat. Il devra motiver cette décision et proposer un confrère pour poursuivre le travail. Les séances effectuées seront facturées. Si le client souhaite arrêter le contrat, il doit prévenir 1 semaine avant le prochain rdv. Il paye alors les séances effectuées.

Qui suis-je ?

Gérard Vaillant



Je suis passionné par les activités sportives pour ce qu'elles révèlent de la richesse notre personne en situation et notre rapport à la performance. Ma passion pour faire progresser les autres, à la recherche de son maximum. C'est une position humaniste où la valeur de la personne est première. Chacun d'entre nous est fondamentalement bon et de bonne intention. La recherche de performance prend en compte cette règle pour construire de nouvelles façons d'agir pour être plus efficace.

Ancien sportif de haut niveau en volley ball (Pro A et équipe de France militaire)
Entraîneur pro équipe féminine puis masculine du Rennes volley (Brevet d'Etat 2^{ème} degrés)

Professeur d'Education Physique et Sportive depuis 22 ans

Créateur et responsable de la section [Sportifs de Haut Niveau à l'INSA de Rennes](#) depuis 1992.

Président du groupe [Activité Sportives et Physiques des Grandes Ecoles](#)

Certification Action types®

Coaching avec MBTI®

« Fondamentaux du coaching » Alain Cardon Méta système www.metasysteme.fr

Code de Déontologie ICF

La philosophie du coaching à l'ICF

L'International Coach Fédération (ICF) conçoit le coaching comme un partenariat. Le coach et le client déterminent ensemble l'objectif, le cadre, et les résultats escomptés et le client reste le seul responsable de ses propres objectifs.

Le rôle du coach est de :

- Découvrir et clarifier sur ce que le client souhaite accomplir pour établir un contrat fondé sur un objectif mesurable et daté.
- Aider le client à définir ses motivations, ses stratégies et ses compétences.
- Dévoiler au client l'ensemble des options qui s'offrent à lui.
- Confronter le client à ses engagements ou à sa problématique, si cela peut le faire progresser.

La définition du coaching pour l'ICF

Le coaching professionnel se définit comme une relation suivie dans une période définie qui permet au client d'obtenir des résultats concrets et mesurables dans sa vie professionnelle et personnelle. A travers le processus de coaching, le client approfondit ses connaissances et améliore ses performances.

Le client clarifie ses objectifs et s'engage dans l'action grâce à l'interactivité établie entre le coach et lui. L'accompagnement permet au client de progresser plus rapidement vers la réalisation de ses objectifs, car la relation de coaching l'invite à se centrer sur ses priorités et ses choix. Le processus de coaching se concentre sur la situation présente du client et sur ce qu'il est prêt à mettre en œuvre pour atteindre ses objectifs.

Le coaching individuel s'adresse à une personne qui désire atteindre l'un ou plusieurs des objectifs suivants :

- Donner à son entreprise une orientation pertinente, choisir ses alliés et définir les structures adhoc.
- Mettre en place une délégation réussie qui permette de se concentrer sur les missions fondamentales.
- Animer son équipe avec le maximum d'efficacité et d'enthousiasme.
- Concilier ses obligations professionnelles et personnelles.
- Exercer ses responsabilités avec plus d'efficacité.
- Faire face à des évolutions plus ou moins importantes de son environnement.
- Rétablir une situation managériale difficile.
- Réorienter sa carrière.

Le coach est un expert du processus de coaching et reste maître du cadre. Son rôle de partenaire requiert qu'il soit dans la position de comprendre les enjeux professionnels de son client sans toutefois être l'expert du métier de celui-ci. Le coach posera les bonnes questions, le client trouvera ses réponses.

Les repères déontologiques de l'ICF

Conduite professionnelle générale

En tant que coach :

1- Je me conduirai de manière à présenter une image positive de la profession de coach et je m'abstiendrai de comportements ou de déclarations qui portent atteinte à la compréhension ou à l'acceptation par le public du coaching en tant que profession.

2- Je ne ferai pas volontairement de déclarations publiques qui soient fausses ou trompeuses, ni de fausses promesses dans quelque document que ce soit se rapportant à la profession de coach.

3- Je respecterai les diverses approches de coaching. Je traiterai avec respect les travaux et les contributions de tiers et ne les présenterai pas comme miens.

4- Je serai attentif à toute incidence potentiellement néfaste en reconnaissant la nature du coaching et son impact sur la vie des autres personnes.

5- En toutes circonstances, je chercherai à reconnaître les incidences personnelles qui pourraient influencer, entrer en conflit ou interférer avec la performance de mon coaching ou mes relations professionnelles. Quand les faits ou les circonstances l'imposent, je chercherai rapidement une assistance professionnelle et déterminerai l'action à suivre, y compris si cela est approprié de suspendre ou de terminer mes relations de coaching.

6- Comme formateur ou superviseur de coachs potentiels ou accomplis, je me conduirai en accord avec le code déontologique de l'ICF dans toutes les situations de formation et de supervision.

7- Je conduirai et rendrai compte de recherches avec compétence, loyauté et dans le cadre de standards scientifiques reconnus. Ma recherche sera conduite avec l'approbation ou le consentement nécessaire des personnes impliquées, et avec une approche qui protège raisonnablement les participants de quelque risque potentiel.

8- Avec précision, je créerai, entretiendrai, archiverai et détruirai toute trace du travail effectué en rapport avec la pratique du coaching d'une façon qui assure la confidentialité et satisfait toutes les lois en vigueur

9- J'utiliserai l'information qui relève de l'annuaire de l'ICF (adresses Internet, numéros de téléphone, etc.) seulement de la façon et dans le cadre autorisés par l'ICF.

Conduite professionnelle à l'égard des clients

10- Je me tiendrai responsable de déterminer les limites claires, pertinentes et culturellement adaptées qui gouvernent quelque contact physique que je puisse avoir avec mes clients.

11- Je n'engagerai de relation sexuelle avec aucun de mes clients.

12- Je construirai des accords clairs avec mes clients et j'honorerai tous les accords pris dans le contexte de relations professionnelles de coaching.

13- Je m'assurerai que, au cours de la première séance, ou préalablement, mon client comprend la nature du coaching, le cadre de la confidentialité, les accords financiers et les autres termes du contrat de coaching.

14- J'identifierai avec précision mes qualifications, mon savoir-faire et mon expérience de coach.

15- Je n'orienterai pas intentionnellement mon client ni ne formulerai de fausses promesses sur ce que mon client pourrait obtenir d'un processus de coaching ou de moi en tant que coach.

16- Je ne donnerai à mes clients ou prospects quelque information ou avis que je sais ou crois trompeur.

17- Je n'exploiterai pas en connaissance de cause quelque aspect de la relation coach-client à mon profit ou à mon avantage personnel, professionnel ou financier.

18- Je respecterai le droit du client de terminer le coaching en quelque point du processus. Je serai attentif aux signes que le client ne tire plus parti de notre relation de coaching.

19- Si je crois que le client serait mieux accompagné par un autre coach, ou par une autre ressource, j'encouragerai le client à entreprendre ce changement.

20- Je suggérerai que mes clients recherchent les services d'autres professionnels lorsque cela apparaît pertinent ou nécessaire.

21- Je prendrai toutes les mesures utiles pour informer les autorités compétentes dans le cas où mon client déclarerait une intention de mettre en danger lui-même ou des tiers.

Confidentialité

22- Je respecterai la confidentialité des propos de mon client, sauf autorisation expresse de sa part ou exigence contraire de la loi.

23- J'obtiendrai l'accord de mes clients avant de mentionner leur identité ou toute information permettant de les identifier.

24- J'obtiendrai l'accord du bénéficiaire du coaching avant de dévoiler quelque information le concernant à quiconque rémunère ma prestation.

Conflits d'intérêts

25- Je veillerai à éviter tout conflit entre mes intérêts et ceux de mes clients.

26- Pour tout conflit d'intérêt, en cours ou potentiel, j'exposerai ouvertement la situation et délibérerai pleinement avec mon client comment en traiter de quelque façon qui le serve le mieux.

27- Je tiendrai mon client informé des rémunérations que je pourrais recevoir de tiers pour des recommandations ou conseils le concernant.

28- Je pratiquerai l'échange de prestations contre des services, des biens ou toute autre rémunération non financière seulement lorsque cela n'affecte pas la relation de coaching.

L'engagement déontologique à l'ICF

En tant que coach professionnel, je m'engage à honorer mes obligations déontologiques à l'égard de mes clients, de mes collègues et du public en général. Je m'engage à respecter le code déontologique de l'ICF, à traiter les personnes avec respect comme des êtres humains indépendants et égaux, et à revendiquer ces engagements auprès de ceux que j'accompagne.

Si je contrevienais à cet engagement ou à quelque partie du Code de déontologie de l'ICF, j'accepte que l'ICF, à sa seule discrétion, m'en tienne responsable. En outre, je conviens que ma responsabilité à l'égard de l'ICF puisse entraîner la perte de mon adhésion à l'ICF et/ou de mon accréditation ICF.

Date 28/05/10
Nom et signature
Gérard VAILLANT

