

Coach or not Coach... Telle est la question

Tribune, 15 juin 2010

Chaque mois, un DRH anonyme, issu d'un groupe du CAC 40, porte un regard critique sur son quotidien.

Coach ; (mot anglais) : carrosse, diligence, wagon

Le premier à répondre n'avait pas été consulté. Un free lance que personne ne connaissait mais qui avait entendu dire que la Drh de cette grande Banque recherchait un coach. Il s'était adressé à la Grande Drh de la Banque par Viadeo pour devenir son Ami. Proposant ses services par la même occasion. L'assistante de la Grande Drh, qui surfait pour elle, n'avait donné aucune suite, tant son profil avantageux sur tous les sites sociaux semblait gonflé à l'hélium.

Site internet, méthodes américaines, anglicismes ronflant et discours pédant masquaient mal l'offre d'un consultant Rh prêt à surfer sur toutes les modes pour boucler ses fins de mois.

La Banque n'en était pas à son premier coaching. De longue date on y recourrait pour accompagner des collaborateurs. En général ceux dont on ne savait que faire ou à qui on reculait à annoncer une décision inéluctable.

Le genre de choses que la Drh ou le management auraient pu faire eux-mêmes mais qu'il était plus confortable dans l'environnement moelleux de la Finance de déléguer à un consultant.

La Drh avait tout un panel de cabinets à qui confier des missions d'évaluation interne, d'assessment center, de coaching d'accompagnement ou de développement individuel.

Les consultants venaient s'enquérir du message qu'il conviendrait de faire passer à l'intéressé, ils avaient leurs habitudes, puis il ne restait plus qu'à féliciter l'heureux bénéficiaire de ce support personnalisé et de le remettre entre les mains du coach.

Avec le temps les situations les plus délicates finissaient par se dénouer sans trop de vagues. Et surtout sans affrontement que la Drh aurait eu à gérer. Il ne restait qu'à transformer le coaching en accompagnement de transition vers la porte et le tour était joué.

Sans qu'il soit besoin de changer de consultants, sous couvert d'offre globale ils assuraient les deux prestations.

Cette fois l'ambition était autre. High Potential choyé par la Company, l'Happy Few déroulait une carrière fulgurante et avait été brillamment promu. Son nouveau patron, qui se piquait de management et avait lu tous les ouvrages traduits de l'américain sur le marché, avait convaincu sa collègue Rh d'un accompagnement dans cette promotion.

L'Elu était ravi, il aurait son coach, preuve visible qu'il est un Champion. Son boss se délectait de la posture d'éleveur de champions. La Drh avait consulté et devait désormais choisir le coach.

Le premier à être reçu portait beau. En costume vert acidulé, ses chaussettes à rayures multicolores faisaient presque oublier sa cravate Cartoon portée sur une chemise jaune vif. Ses références parlaient pour lui sans qu'il éprouve le besoin d'expliquer sa méthode. Forcément la meilleure et à la hauteur de son ego.

Devant l'étonnement de la Drh sur ses tarifs hollywoodiens même pour une Banque, il daignait expliquer que plus c'est cher plus le coaché est motivé.

Inutile de discuter ses prix, il pourrait ne pas souhaiter travailler pour vous.

La Banque conclut sagement qu'elle ne le méritait pas et s'en tint là. D'autant que la rumeur disait ce cabinet peu fairplay avec ses propres collaborateurs.

Le suivant mit beaucoup d'énergie à expliquer comment il travaillait. Sa bonne volonté était évidente. La Grande Drh le connaissait, c'était un ancien Drh de son réseau qui avait eu un accident de carrière et qui faute de la relancer entreprenait d'aider les autres à réussir la leur. Il s'était affilié à une méthode inconnue, mais vacante, et ne ménageait pas ses efforts

pour la rendre attrayante. Il n'avait pas encore de références en France, mais si on en voulait dans le Connecticut pas de problème. Il parlait bien, inspirait un peu de compassion et aurait du temps à consacrer au collaborateur. Il recevait chez lui et la Grande Drh se prit à espérer que ce n'était pas dans la cuisine.

On en vit quelques autres. Divers recruteurs, chasseurs ou consultants prompts à démontrer l'extension de leur offre au-delà de leur domaine de compétence et leur incontestable légitimité. La crise économique avait suscité des vocations. Quelques adeptes du stage commando ou du trekking extrême. Plusieurs intermittents du spectacle, clowns et théâtraux qui avaient flairé le filon. Ainsi que quelques sympathiques plaisantins fourmillant de bonnes idées pour dépenser gaiement le budget qu'on voudrait bien leur confier.

Avec une mention spéciale à celui qui se proposait de suivre la saison des Grands Prix de F1 avec le coaché pour mieux saisir le Leadership dans les écuries automobiles..

Un cabinet fit carrément peur aux Rh de la Banque. Apôtre de l'intelligence émotionnelle, il prétendait positiver la pression sociale comme partie du bien être du coaché. A lui d'assumer ses difficultés et comprendre qu'il est responsable de sa propre efficacité et de son développement. Cet angélisme confinait à l'exploitation psychique.

La Grande Drh se méfiait, elle avait entendu que des sectes pouvaient se cacher derrière des prestataires. On ne l'accuserait pas de jouer avec le management.

La dernière l'emportait à la sympathie. Cadre commerciale elle avait tout plaqué pour un prestigieux MBA Coaching au tarif d'inscription aussi élevé que la notoriété de la Business School qui le dispensait. Jeune et sympathique elle habitait sa vocation. Elle avait du cœur et rayonnait. Le label de son Ecole lui tenait lieu de références.

La Grande Drh se disait que son enthousiasme vaudrait bien autant que les verbiages des concurrents. Elle la prenait en sympathie et la perspective de lui donner un coup de pouce était en passe de l'emporter sur l'accompagnement du collaborateur.

Elle était sa préférence dans la shortlist. Le patron en tenait pour l'intelligence émotionnelle. Même mis en garde il adorait le concept en version anglo-saxonne dans le texte. Quant au candidat le tarif prohibitif du premier lui semblait refléter sa haute estime de lui-même. On n'en sortait pas.

D'autant que la Direction des Achats, qu'on n'avait pas consultée, venait de rappeler que la Banque avait un accord cadre avantageux avec une Major du consulting. Sans compétences particulières en accompagnement individuel mais le tarif est vraiment intéressant.

Heureusement le Président de la Banque fournit la solution. Il prit la peine d'aller dans le bureau de la Grande Drh, en général c'était plutôt l'inverse, pour lui parler d'un sien ami avec lequel il siégeait dans divers conseils. Un banquier d'affaires charmant de qui tout le rapprochait y compris leur handicap au golf.

« Figure toi que son épouse fait le coach, tu devrais penser à elle »

La Drh voyait très bien : une fashionista, vingt ans de moins que son banquier. Il avait dû la rencontrer dans la jet-set à Ibiza plutôt qu'à Davos. « Mais elle n'y connaît rien ! » « Si si, elle a eu un diplôme américain » « J'imagine bien, un cours payant, très cher, dans un Institut confidentiel. Gros chèque en dollars à l'entrée, parchemin à la sortie » « Elle n'a pas de références » « Mais si nos amis du Cercle la connaissent bien, ils te le diront » « Quand même... » « Pas grave, pour du coaching ça suffira bien ». C'était le Président.

On reçut la Dame. Elle était fort élégante. Entre amis on ne discuta pas ses émoluments, au demeurant raisonnables le banquier d'affaires pourvoyait à ses besoins.

Le coaching se passa fort bien. La Grande Drh rendit son Président heureux. Le patron fut honoré d'un aparté avec le Président. Et le coaché adora s'épancher sur l'épaule de la jolie blonde.

Enfin il n'était pas pire après ces six mois qu'avant. Peut être même un peu meilleur. On pouvait toujours espérer que c'était grâce au coaching. Le Président n'en doutait pas « tu vois le coaching, c'est un truc de Blonde ».

Par Charles Déconnyncke