

## Ma démarche de coach comprend 4 étapes

### ✓ Rencontrer ensemble le bénéficiaire et le prescripteur pour

- clarifier la demande
- définir les objectifs et les critères de progrès
- préparer les éléments du contrat.

### ✓ Établir un contrat écrit pour

- fixer les engagements mutuels
- préciser les questions pratiques (durée, nombre de sessions, jalonnement, lieu, coût)
- enregistrer la validation de chacun sur les termes du contrat.

### ✓ Conduire le coaching

- dans le cadre pratique prévu au contrat
- selon la démarche décrite dans l'encadré ci-dessous\*

### ✓ Évaluer en fin de parcours

- évaluation du processus et du chemin parcouru entre le bénéficiaire et son coach
- évaluation des résultats acquis entre le bénéficiaire et le prescripteur de son entreprise.

\* Mes références conceptuelles, les méthodes utilisées proviennent des techniques de communication classique (écoute active, démarche Rogerienne), des approches comportementales, des sciences cognitives (selon le modèle de Beck), des travaux récents du courant de la psychologie positive (Seligman, Csikszentmihalyi...), et s'inscrivent dans une conception constructiviste et systémique du fonctionnement des personnes et des groupes (école de Palo-Alto).

L'évolution du bénéficiaire de coaching progresse au moyen de l'écoute, du questionnement, d'échanges, de confrontation à partir de l'analyse des expériences passées et présentes de la personne coachée. Les modalités d'échange utilisées s'appuient aussi sur des outils structurés, projectifs ou intuitifs. Elles permettent pour la personne accompagnée la clarification des missions et des objectifs, l'explicitation des valeurs et des priorités, la compréhension des modes de fonctionnement et la mise en œuvre de ressources potentielles encore insoupçonnées.

Ainsi les évolutions ou les modifications des représentations du bénéficiaire du coaching ouvrent à l'acquisition de nouveaux comportements porteurs pour obtenir les résultats attendus.

**Philippe LECOMTE**  
Coaching individuel et d'équipe

**PhLConsulting**

36 avenue de Charlebourg  
92250 La Garenne Colombes

Tél. : 06 07 02 02 74

E-mail : [philippe.lecomte@phlconsulting.eu](mailto:philippe.lecomte@phlconsulting.eu)

SARL au capital de 10 000 euros. RCS Nanterre  
SIRET : 490 070 067 00015  
N° TVA intra-communautaire : FR31 490 070 067  
Organisme de formation enregistré sous le n° 11 92 15680 92

Vous pouvez tirer copie de ce document sur le site  
[www.phlconsulting.eu](http://www.phlconsulting.eu)

**Philippe LECOMTE**

**PhLConsulting**

coaching individuel et d'équipe  
[philippe.lecomte@phlconsulting.eu](mailto:philippe.lecomte@phlconsulting.eu)

**06 07 02 02 74**

» Le coaching, quels avantages  
pour votre **entreprise ?**

## Le coaching, quels avantages pour votre entreprise ?

Vous connaissez comme moi les outils de développement du management de vos cadres, dirigeants, et managers de haut niveau :

- en premier, la mise en situation
- en appui les formations et les stages de management
- les entretiens annuels
- le 360°, etc.

Ces dispositifs font prendre conscience des progrès possibles et comprendre ce qu'il faudrait faire pour changer.

### » Mais comprendre n'est pas changer

Pour produire des résultats durables, en savoir-faire et compétences managériales, le coaching s'avère la méthode la plus efficace.

Tous ceux qui l'ont expérimenté et préconisé en témoignent.

Je l'ai expérimenté chez Renault et pour moi. Je l'ai préconisé pendant des années dans ma fonction pour le succès des cadres et des dirigeants du groupe.

Le coaching apporte :

- un contrat de changement clair individualisé
- des objectifs précis et la mesure des résultats
- un retour sur investissement beaucoup plus fort qu'une simple prise de conscience.



« En accompagnant vers leurs objectifs un cadre dirigeant ou supérieur, un jeune responsable à fort potentiel, un comité de direction en évolution ou une équipe en projet, j'apporte mon expérience de vie professionnelle et personnelle, ainsi que des compétences acquises de façon dynamique et continue. Avec bon sens et humour, j'entretiens un goût véritable pour l'accompagnement de responsables qui veulent « booster » leur contribution dans leur entreprise, tout en améliorant leur bien-être personnel. J'ai moi-même été à bonne école et je continue de découvrir chaque jour. »

05/08

## Coaching individuel, coaching d'équipe

### ✓ Coaching individuel, pour quels changements ?

Chaque personne détermine ses objectifs propres, par exemple :

- hiérarchiser et gérer la complexité
- faire évoluer ou renforcer son style de leadership, son mode de management, son relationnel
- mieux déléguer
- mieux communiquer avec ses subordonnés, ses collègues et pairs, son patron
- renforcer la cohésion de son équipe pour des objectifs ambitieux
- piloter un changement majeur (nouvelle fonction, réorganisation, changement d'attribution)
- gérer des situations difficiles, des conflits lourds
- s'exposer en public, s'affirmer, accepter la confrontation, percuter
- mieux gérer son temps, équilibrer vie professionnelle et personnelle, etc.

### » Comment le changement se produit-il ?

- un contrat d'objectifs personnels précis aux résultats mesurables
- un travail régulier jalonné d'environ 10 réunions (2h)
- sur une durée suffisante pour « ancrer » les changements (6 mois à 1 an)
- un processus individualisé et construit sur mesure
- un accompagnement personnalisé par un coach professionnel.

### ✓ Coaching d'équipe

Les démarches, les bases conceptuelles et les pratiques concrètes utilisées en coaching individuel sont également employées en coaching d'équipe, ou team-building. Elles sont utiles au manager pour renforcer durablement la cohésion de son équipe autour d'objectifs partagés, à l'occasion de changements et de plans de progrès collectifs. Pour une adaptation précise à votre sujet, consultez-moi directement.

## Philippe Lecomte : ses particularités

### ✓ Double formation

- diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Paris (1964)
- diplômé du City of London College, et certifié d'Oxford (1965)
- diplômé d'État de troisième cycle de psychologie clinique (1979)
- formé au coaching individuel et d'équipe
- stricte déontologie du métier, et accès à la supervision.

### ✓ Trois tranches de vie professionnelle

- 6 ans chef de produit puis directeur commercial de JAPY
- 9 ans fondateur-consultant chez AXE FORMATION en développement des organisations ; parallèlement, études de psychologie, animateur de stages de développement personnel et conduite de groupes de psychothérapie.
- 25 ans de RH dans le groupe RENAULT-NISSAN :
  - 3 ans responsable de formation et communication
  - 8 ans Directeur de Personnel et Relations Sociales (DIAC puis Branche Financière Monde)
  - 12 ans Directeur des Cadres Dirigeants Monde auprès du PDG Louis Schweitzer
  - dernière année conseiller du PDG Carlos Ghosn
- depuis 2006, coach indépendant de dirigeants et de managers.

### ✓ Plus personnellement

- européen de gênes, français d'éducation, breton de cœur, épouse suédoise et beau-père de trois enfants
- travail sur soi et recherche personnelle approfondie par la psychanalyse, les thérapies de groupe, formé en Inde au yoga de la méditation, marin-musicien-golfeur-peintre amateur.

« Mettre au service de mes clients comme coach, l'ensemble de ce que j'ai vécu, appris et continue de découvrir, c'est plus qu'un métier pour moi, c'est une vocation et un véritable plaisir ».