

Les experts-comptables s'ouvrent au coaching (1°)

29/06/2021



Devenir associé, prendre la parole en public, gérer un rapprochement : ce sont autant de situations où le coaching peut apporter des solutions. Dans ce premier volet, voici le retour d'expérience de professionnels sur le coaching individuel.

Il y a encore quelques années, les professionnels du chiffre auraient haussé les épaules en entendant parler de coaching. Tantôt assimilée à de la psychologie, confondue avec du consulting ou de la formation, cette pratique sort de l'ombre et ses principes sont désormais clairs. "Le coaching permet aux individus de faire émerger leurs ressources, résume Véronique Noyau, coach de dirigeants certifiée, fondatrice de Noyau&co. Ce n'est pas du consulting car nous ne délivrons pas de recettes toutes faites, ni de la formation. Le coach fait en quelque sorte accoucher le coaché des solutions à son

problème et elles sont d'autant plus efficaces qu'elles viennent de la personne elle-même".

Quant à la psychologie, si le coach s'intéresse à la personnalité du coaché et à ses influences, il ne va pas analyser les causes, contrairement à une psychothérapie. Hervé Granet, dirigeant du cabinet comptable Axens et lui-même en formation pour devenir coach résume : "Le coach ne sait rien et le coaché ne sait pas qu'il sait". C'est donc par un questionnement et par des exercices pratiques que le coach va amener son client à élargir son champ de vision, à considérer sa situation sous un nouvel angle, pour trouver une résolution.

Concrètement, le coaching s'organise en séances d'1h30 environ, récurrentes, avec un objectif et des étapes qui ponctuent l'avancée jusqu'au résultat. Le tout est formalisé dans un contrat. "Il est important de s'adresser à un coach certifié", avertit Len Andrieux, ancienne expert-comptable devenue elle-même coach de dirigeants. Le bouche à oreille permet aussi de valider un professionnel.

Une palette d'interventions

Les dirigeants s'adressent aux coachs pour des problématiques très concrètes : "Il peut s'agir d'évoluer de collaborateur à associé, de mieux gérer une croissance rapide, de franchir un cap comme la fusion avec un autre cabinet, de se positionner dans une entreprise familiale, etc.", résume Hervé Granet. Cet expert-comptable a recouru au coaching il y a 20 ans, lorsqu'il ouvrait pour la première fois son capital à de nouveaux associés. "Je voulais y voir plus clair dans ma situation et mes projets pour trouver le bon positionnement et les bons profils d'associés. Depuis, j'ai recours régulièrement au coaching individuel ou d'équipe", poursuit Hervé Granet. Mieux : cet expert-comptable termine une formation d'un an à HEC afin d'être certifié et projette d'ajouter le coaching à la palette de missions proposées par son cabinet.

Yannick Souchet, expert-comptable chez GMBA Walter Allinial à Orsay, confirme l'intérêt du coaching : "J'y ai eu recours il y a une dizaine d'années à titre individuel, quand je suis passé de collaborateur à associé, pour m'aider à me positionner vis-à-vis de mes anciens collègues, des associés en place et pour développer mes compétences commerciales. Actuellement, l'une de nos associées travaille également avec un coach". Len Andrieux évoque une autre problématique récurrente dans la profession comptable : "Le lâcher-prise, le fait de déléguer et de ne pas connaître tous les clients du cabinet, de ne pas se faire entraîner dans la frénésie de la période fiscale : ce sont des objectifs souvent poursuivis par les experts-comptables".

Se livrer avec sincérité

Pour que le coaching fonctionne, certains pré-requis s'imposent : "Le coach crée un climat de confiance avec son coaché, indispensable pour que celui-ci se livre, soit honnête et sincère sur sa situation et ses pratiques, indique Véronique Noyau. Les

séances permettent ensuite de progresser à petits pas : en mettant en pratique les apprentissages, le coaché avance et s'auto-régule". Les praticiens ont pour habitude de rappeler qu'ils coachent les personnes qui ont du potentiel inexploité.

Chez Grant Thornton, Agnès Passet a suivi deux coachings : "Il y a une quinzaine d'années, dans un précédent cabinet, j'ai été coachée lorsque je suis devenue associée et plus récemment il y a deux ans j'ai demandé à être coachée sur la prise de parole en public devant de grandes assemblées". Par des exercices pratiques, notamment l'animation de webinaires, Agnès Passet a résolu son blocage. "Un coaching permet de gagner du temps en prenant un problème à bras le corps", estime-t-elle. La crise sanitaire a renforcé l'intérêt du coaching, notamment vis-à-vis des équipes, comme nous le verrons dans un second volet.

Olga Stancevic

Source URL: <https://www.actuel-expert-comptable.fr/content/les-experts-comptables-souvr-nt-au-coaching-1deg>