

## **Les compétences essentielles en coaching selon l'ICF** (Partie 1)

**«Un maître coach, c'est quelqu'un qui génère un coaching novateur, fait sur mesure pour son client, intimement lié au moment présent et vraiment extraordinaire par son caractère de création de quelque chose d'inédit. Notez qu'un maître coach ne peut pas vraiment « produire » tout cela. Peut-être a-t-il juste assez d'humilité et d'ouverture pour devenir l'instrument des cadeaux qui naissent spontanément de la relation entre le client et son coach.» Peter Szabo, MCC**

À partir de ce numéro de Coach Québec, je vous invite à découvrir (ou redécouvrir) les 11 compétences essentielles du coach, telles que définies par l'ICF. J'assaisonnerai chacune de celles-ci (à raison de 2 par parution) d'un commentaire de mon cru.

### **Compétence 1.**

**Respecter les règles d'éthique et les normes professionnelles – Comprendre les règles d'éthique du coaching ainsi que ses normes professionnelles et être habile à les mettre en pratique dans toute situation de coaching.**

- a. Comprendre et appliquer dans son activité les règles de conduite de l'ICF (voir la liste).
- b. Comprendre et suivre toutes les règles d'éthique de l'ICF (voir la liste).
- c. Communiquer clairement la différence entre le coaching, la consultation, la psychothérapie et les autres professions d'aide.
- d. Référer les clients à d'autres professionnels d'aide au besoin, sachant quand cette action est nécessaire et connaissant les ressources disponibles.

### **Commentaire personnel :**

Si on reconnaît généralement d'emblée le bien fondé de la confidentialité, discerner par exemple où commence la consultation et où finit le coaching représente pour plusieurs un défi nettement plus exigeant. Référer ses clients actifs à d'autres professionnels et connaître suffisamment ces derniers implique un sens aiguë de l'éthique et des heures de recherche (pour se constituer un réseau). Enfin, établir et maintenir des liens courtois avec les collègues coachs **en toutes circonstances** ne coule pas toujours de source.

### **Compétence 2.**

**Établir la convention de coaching – Habileté à comprendre ce qui est requis dans l'interaction spécifique de coaching et à arriver à une entente dans cette perspective avec le nouveau client, tant à propos des modalités de réalisation du coaching que de la nature de la relation qu'il sous-tend.**

- a. Comprendre et discuter efficacement avec le client des balises et des paramètres spécifiques de la relation de coaching (i.-e. la logistique, les tarifs, l'échéancier, l'inclusion de tiers si c'est pertinent, etc.).
- b. Arriver à une entente quant à ce qui est pertinent dans la relation et ce qui ne l'est pas, ce qui est offert et ce qui ne l'est pas et à propos des responsabilités respectives du client et du coach.
- c. Déterminer si il y a effectivement compatibilité entre ses méthodes de coaching et les besoins du client potentiel.

### **Commentaire personnel :**

À titre d'exemple, les allégeances spécifiques à établir dans un contexte de coaching corporatif sont parfois complexes (client payeur vs client bénéficiaire). Par ailleurs, comment conciliez-vous le besoin de performer du coach (entre autre pour fin de notoriété publique) et la totale responsabilité du client ? Comment conciliez-vous le désir et le besoin de clientèle du coach (surtout du débutant) et l'importance de mesurer et de s'assurer du **savoir**, du **vouloir** et du **pouvoir** minimaux du client potentiel avant d'entreprendre un processus de coaching ?

Suite à venir dans le prochain bulletin.

**Marcel Gemme, PCC, MSS.**