

Le coaching est un dispositif à haute valeur ajoutée, qui accompagne le dialogue du client centré sur son objectif.

C'est une prestation limitée dans le temps, orientée action et solution, qui vise des résultats opérationnels ambitieux. Se distinguant à la fois du conseil, de la formation, et de la psychothérapie, cet accompagnement singulier offre à un manager à potentiel la possibilité d'élaborer sur lui-même et son contexte, pour dépasser ses objectifs, en préparant et en optimisant ses actions.

## Cadre de référence et méthode

### Travail sur le vivant

C'est à partir des interactions avec son client pendant la séance, que le coach peut aider celui-ci à trouver des éléments de solution là où il ne pensait pas à les chercher. A travers les mots qu'il utilise dans son dialogue, et à travers la relation qu'il tisse avec son coach, le client expose et découvre des éléments clés de son cadre de référence. En prendre conscience, avec l'aide du coach qui fait miroir, lui permet de l'élargir et d'y intégrer les ressources qui lui manquaient pour atteindre ses objectifs.

### Alignement

L'« objet » d'une intervention de coaching est le « sujet » lui-même (le client en tant que personne). Travailler sur soi grâce au coaching revient donc toujours à développer sa lucidité, son désir, sa confiance, son engagement, et ses compétences, dans une perspective d'autonomie croissante. Le coaching permet une meilleure connaissance de soi, un meilleur alignement de ses dispositions intérieures avec son environnement extérieur, pour une plus grande performance extérieure.

## Dimension systémique et entretiens tripartites

Le coaching vise la réussite de l'ensemble du système client (et pas uniquement celle du client individuel). Il prend donc en compte l'ensemble des interactions entre le client et son environnement.

Sauf exception, Orygin préconise donc en début de mission un entretien tripartite, entre le client, le N+1 du client et le coach pour fixer les objectifs de la mission. Dans cette même configuration, un tel entretien pourra avoir également lieu en fin de mission, pour permettre au client et son hiérarchie d'apprécier ensemble les résultats des actions qui auront été mises en œuvre pendant l'accompagnement et d'envisager comment les prolonger dans une dynamique de progrès constants.

## Contrat de coaching

Ce document contractuel caractérise la mission au travers de :

- ses objectifs et ses indicateurs de réussite
- sa durée, fréquence, cadence, début et fin
- les lieux où se tiendront a priori les séances
- le recours possible au coaching par téléphone
- les engagements tri-partites
- les conditions budgétaires (incluant les conditions de résiliation, ainsi que les règles en cas d'annulation ou de report de séance)
- l'éthique personnelle du coach et la déontologie à laquelle il souscrit

Le coach s'engage à la plus grande réserve vis-à-vis de ce qu'il apprend de son client et ne donne pas d'information au reste de l'entreprise sur ce qui se passe dans les séances.

## Bénéfices pour le client

Pendant que le client est centré sur son objectif, le coach regarde aussi comment cette situation est une opportunité de développement, et les enseignements que son client peut en retirer, parfois même au-delà des enjeux immédiats posés par le cas...Un coaching conduit dans ces perspectives est une formidable opportunité d'élargir son cadre de référence, d'augmenter sa puissance et de faire un bond en avant personnel et professionnel.

## Tarifs

Une mission de coaching est facturée au forfait, calculé sur un volume prévisionnel de temps passé. Selon la séniorité du coach retenu par le client, Orygin pratique deux tarifs :

450E HT/heure

350E HT/heure

*La prestation est intégralement facturée à la commande, avec un règlement à 60 j.*