FOCUS COACHING DES DIRIGEANTS

« Libérer l'entrepreneur »

La franchise leader mondial du business coaching a pour vocation d'accompagner les chefs d'entreprise. Objectif : doper les performances des sociétés tout en libérant leur patron. Explications des dirigeants d'ActionCOACH pour l'Europe francophone, Éliane Hippeau et Marc-William Attié.

Eliane Hippeau, Marc-William Attié, dirigeants d'ActionCOACH

Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

ActionCOACH est le leader mondial du business coaching. Il est présent dans une cinquantaine de pays et compte plus de mille franchisés à travers le monde. La promesse d'ActionCOACH est de permettre aux entrepreneurs de gagner en performance et en qualité de vie. La plupart d'entre eux sont des spécialistes de leur métier, mais rares sont ceux qui ont appris à traiter simultanément toutes les actions que requiert le pilotage d'une société. À l'instar d'un grand sportif ou d'un capitaine d'industrie, être coaché est nécessaire pour atteindre son plein potentiel. Notre équipe compte aujourd'hui une vingtaine de business coachs sur un marché en forte progression : le bien-être, la santé mentale, physique, la vie familiale, le fait de concilier vie professionnelle et vie personnelle, deviennent de plus en plus importants.

Quelle est la motivation des entreprises qui viennent voir vos coachs ?

La porte d'entrée est différente d'une personne à une autre. Certains pensent à la transmission de leur société, au fait qu'il faut anticiper, ce qui est délicat, lorsqu'on est seul à la barre. D'autres font face à des problématiques financières, commerciales, de gestion d'équipes ou de logistique. D'autres encore nous affirment *« je ne fais que travailler, je n'ai pas le temps de voir mes enfants grandir, de prendre des vacances… Comment puis-je changer*

cela ? » Leur point commun est une envie. L'envie d'avoir quelque chose en plus : de l'argent, du temps, une meilleure implication des collaborateurs, etc.

Qui sont les personnes coachées ?

Plus de 95 % des personnes accompagnées sont des propriétaires dirigeants, des femmes et des hommes qui ont investi dans leur outil de travail, ou qui ont développé la société et continuent de la diriger. Il peut s'agir d'un cabinet d'assurances, d'une agence immobilière ou de communication, d'un commerce, d'une usine… Notre rôle est d'amener le dirigeant à créer un plan d'actions avec des objectifs clairs et à mettre en place son plan. Selon Richard Branson : *« si vous apprenez à très bien gérer une entreprise, vous pouvez gérer autant d'entreprises que vous le souhaitez en même temps. Car les principes sont les mêmes pour tous les métiers.»*

Comment fonctionnent vos franchisés ?

Nos franchisés sont des business coachs. Ils ont tous occupé, à un moment de leur vie, un poste d'entrepreneur, de cadre supérieur, dirigeant, manager d'équipes. Qu'ils soient issus du marketing, de la finance, de l'ingénierie… Et au-delà de leur parcours, ils partagent la compréhension de ce qu'est l'entreprise et une passion pour la réussite des entrepreneurs. Notre slogan est : « booster l'entreprise et libérer l'entrepreneur ». Il s'agit de permettre à la société d'avoir un niveau de performance plus élevé, de libérer le patron de ses contraintes pour qu'il puisse se focaliser sur la stratégie, et qu'il puisse aussi avoir du temps pour sa vie personnelle. On amène le chef d'entreprise à la meilleure version de lui-même. Il a besoin de connaissances, d'un regard extérieur, mais il lui faut également un plan qui va permettre, à terme, d'avoir une entreprise facilement valorisable, qui puisse aussi fonctionner sans son dirigeant au jour le jour. Tout ne doit pas dépendre de lui, sinon il y a danger.

Vous formez vos franchisés ?

Ils ont suivi une formation sur cinq mois qui leur fournit une bonne compréhension de notre méthodologie. Ensuite, ils continuent de se former en permanence. Notre méthodologie en perpétuelle évolution fait ses preuves depuis vingt-huit ans : elle a permis à des centaines de milliers d'entrepreneurs d'atteindre une satisfaction personnelle et une performance entrepreneuriale plus importantes.
Nos franchisés accompagnent des entrepreneurs et les animent en communauté, avec des rencontres régulières leur permettant de travailler et d'échanger ensemble. ActionCOACH s'occupe chaque semaine de 18 000 entreprises à travers le monde et forme plus d'un demi-million d'entrepreneurs chaque année.

Comment procédez-vous ?

Nous commençons par un état des lieux de l'entreprise et de l'entrepreneur, puis nous définissons les stratégies et les tactiques pour atteindre les objectifs fixés, via une feuille de route, très normée. L'une des missions principales du coach est de vérifier que le chef d'entreprise mette en place les éléments prévus, et d'en mesurer ensuite les effets. Ce travail se déroule de manière régulière et continue. Nous traçons le chemin et nous nous assurons que chaque étape est validée. Notre but est que la personne morale soit alignée avec la personne physique, donc avec des valeurs communes aux équipes comme au dirigeant. Le coaching d'affaires est un investissement : c'est un accélérateur qui doit rapporter davantage que ce qu'il coûte. C'est pourquoi nous garantissons un retour sur investissement dans les dix-sept semaines du démarrage d'un coaching.

Quelles sont vos perspectives ?

Notre priorité est le maillage territorial français avec une centaine de franchisés dans les trois ans. (Au Royaume-Uni, ils sont déjà plus de 250.) Car l'entreprenariat hexagonal recouvre un réel dynamisme avec 300 à 400 000 entreprises qui se créent chaque année.
Toutefois, comme dans de nombreux domaines, la France part avec quelques années de retard sur les pays anglo-saxons. Le marché du business coaching aux États-Unis pèse déjà plus de 10 milliards de dollars, tout en étant en croissance, alors qu'il ne représente qu'une centaine de millions chez nous.
Nos perspectives de croissance sont vraiment enthousiasmantes ! D'ailleurs, nous avons été approchés par des franchiseurs ayant constaté que la posture de chef d'entreprise pouvait être mieux transmise au sein de leur réseau…

L'équipe d'ActionCOACH

BOOSTER L'ENTREPRISE
LIBÉRER L'ENTREPRENEUR

©ActionCOACH