

BIENPUBLIC.COM

## VOUS AVEZ LU

Sur notre site internet, l'article le plus regardé hier a été « Ladoix-Serrigny : un comportement inquiétant » avec près de 8000 vues en ligne.

## CONTACTS

## SIEGE

Adresse : 7, boulevard Kir, BP 21550, 21015 Dijon Cedex.  
Téléphone : 03.80.42.42.42.  
Fax : 03.80.42.42.10.  
Mail : redaction@lebienpublic.fr

## AGENCE DE BEAUNE

Adresse : 9, rue de Lorraine, 21209 Beaune. Téléphone : 03.80.26.34.50. Mail : agc.beaune@lebienpublic.fr

## AGENCE DE MONTBARD

Adresse : 6, rue Auguste-Carré, BP 14, 21501 Montbard cedex.  
Téléphone : 03.80.89.91.11.  
Mail : agc.montbard@lebienpublic.fr

Témoin d'un événement ?  
prévenez-nous au  
**06 20 67 18 31**  
redaction@lebienpublic.fr

## SOMMAIRE

1<sup>er</sup> CAHIER (32 pages)

- Grand angle p. 16-17
- Hippisme p. 18-19
- Magazine p. 20-28

2<sup>e</sup> CAHIER (20 pages)

- Sports

3<sup>e</sup> CAHIER (28 pages)

- Vie associative p. 24-25
- Mots croisés p. 27
- Horoscope p. 27
- Météo p. 28

## LE BIEN PUBLIC

Dimanche

Président-directeur général  
Directeur de la publication :  
**Christophe MAHIEU**  
Président d'honneur :  
† **François BACOT**

S.A. EST BOURGOGNE MÉDIA  
Siège social : 7, boulevard Chanoine-Kir  
BP 21550 - 21015 Dijon Cedex  
Tél. 03.80.42.42.42

Imprimerie : S.A. EST BOURGOGNE MÉDIA  
71880 CHATENY-LE-ROYAL

Principal actionnaire : S.A.S EBRA  
Commission paritaire : 0411 C 80667  
ISSN : 0998-4593

Dépôt légal : A parution  
Audience : 95 000 lecteurs LNM

Rédacteur en chef : .....Michel MEKKI  
Directeur de la publicité : .....Christian ROUX  
Directeur des ventes : .....Cédric LE BORGNE  
Abonnements : .....Tél. 03.80.42.42.60  
Rédaction : .....Tél. 03.80.42.42.89  
Publicité : .....Tél. 03.80.42.42.34  
Publicité extralocale : Quotidiens associés  
.....Tél. 01.53.75.78.20

Audience mesurée par  
AUDIPRESSE  
Notre publication adhère au  
ARPP  
autorité de  
régulation professionnelle  
de la publicité



**SOCIÉTÉ.** Les coaches se multiplient dans les villes. Pourquoi les Côte-d'Oriens

# Le coaching, la nouvelle

**300.** Le nombre de personnes formées en 10 ans par Coheliance, entreprise et école de coaching à Dijon. **Apprenticien®.** Concept inventé et déposé par un coach pour un faire un jeu lors de séances de coaching.

Dans une société où la productivité, la compétitivité et la réussite sont élevées au rang de valeurs suprêmes, une profession s'est fait une toute nouvelle place : les coaches.

Aujourd'hui, rares sont les domaines où il est permis d'être faillible, la concurrence faisant rage à tous les étages de la société, tant professionnellement qu'émotionnellement. Les coaches, qui n'existaient pas en tant que tel il y a une vingtaine d'années, s'organisent dorénavant comme une véritable profession et garantissent une reprise en main d'un pan de vie que l'on n'arrive pas ou plus à maîtriser.

Ni psy, ni amis, ces nouveaux magiciens du relationnel apportent leur aide à ceux qui n'arrivent pas à aborder l'autre ou qui rencontrent des problèmes dans leur travail.

D'ailleurs, les coaches s'emploient même à résoudre les difficultés au sein de l'entreprise, en renforçant l'esprit de cohésion, grâce à des jeux de rôles par exemple. Nicole Ortis est coach à Talant depuis les années 90. À cette époque, son activité n'avait pas encore de nom particulier. « Je ne savais pas comment définir ce que je faisais, je disais que j'étais spécialiste d'apprendre à apprendre », indique-t-elle. Après 20 ans passés dans l'ensei-

gnement comme professeur de lettres, elle change de voie tout en conservant un pied dans la formation. Ceux qui viennent la consulter ? « Des sportifs, des enfants, des adolescents, des chefs d'entreprise. Le plus petit de mes clients entre au CP et le plus âgé a 88 ans », livre-t-elle. Très curieuse, elle acquiert divers types de formations, de ce qui touche au langage à l'hypnose, en passant par toutes les théories cognitives, souvenirs de son passé d'enseignante.

## Un coach ou un psy ?

Elle insiste : « Le cœur de mon activité est centré sur l'écoute. Mon travail est d'écouter les gens et de transformer les obstacles en piste de progrès pour apprendre. J'ai développé le terme "d'apprenticien" qui est le fait d'accepter d'apprendre toute sa vie. » De ce concept, elle en a même tiré un jeu, vendu auprès de la Macif.

Nicole Ortis reçoit chez elle, dans un espace aménagé en cabinet de consultation. Là, sous les toits de sa grande maison, une salle avec de confortables fauteuils, un tableau blanc pour fixer les pistes de travail du client, et, négligemment posé à côté d'un des sièges, une boîte de mouchoirs... Car durant ces séances, on ne sait plus très bien si on est chez un coach au sens sportif du terme, avec des objectifs identifiés et une attente de ré-

« Mon travail est d'écouter les gens et de transformer les obstacles en piste de progrès pour apprendre. »

Nicole Ortis, coach depuis 20 ans

sultat ou chez un psychanalyste, où l'on vient confier un mal-être, des questionnements, et une recherche sur soi... sans doute un peu un mélange des deux.

Emmanuel\*, 35 ans, est un jeune homme brillant qui a créé son entreprise il y a maintenant deux ans et demi. Juste au moment où il est venu consulter pour la première fois sa coach. Au début, il est allé la voir pour qu'elle l'aide à gérer tout ce stress lié à la création de la société. Mais très vite, les séances se sont transformées en « travail sur soi, une aide à progresser dans divers domaines ». Aujourd'hui, le principal thème des échanges est l'arrêt de la cigarette. Pourtant ici, pas d'objectifs, de chiffres, de *deadline* pour arrêter de fumer. « On cherche déjà à comprendre pourquoi je fume, qu'est-ce qu'il y a derrière. On établit les bases d'une réflexion », explique Emmanuel.

Nicole elle, pose des questions comme : « Qu'est-ce qui te fait peur dans certaines situations de ton travail ? Comment tu te situes par rapport aux autres ? La cigarette te permet de "faire un écran de fumée" entre quoi et

quoi ? » Des réponses d'Emmanuel, elle fait quelques schémas sur le tableau et encourage le jeune homme à réfléchir à tout ça pour la prochaine séance.

Lui, jure qu'il n'a « pas besoin » de la voir, mais admet quand même qu'une vraie « relation de confiance s'est installée ». Une relation de confiance à 80 euros la séance tout de même... une fois tous les mois et demi, depuis deux ans et demi. D'ailleurs, pour l'instant il ne voit pas de raisons d'arrêter, car l'important n'est pas là. « J'apprends à mieux me connaître et depuis que je vois Nicole, j'ai vraiment progressé dans ma vie », insiste Emmanuel. Quant à son entourage, lui aussi est conquis par les bienfaits de la coach. « Ma compagne aussi va la voir de temps en temps », affirme-t-il. Et si on lui demande pourquoi il ne fait pas une psychothérapie, Emmanuel tranche : « Pour moi un psy on va le voir parce qu'on a un problème, un coach, je le vois comme un moyen de développer certaines facultés pour progresser. »

NASTASIA DESANTI

\*Le prénom a été modifié

## LES ENTREPRISES AUSSI SE FONT COACHER

Chez Coheliance, ce sont surtout des entreprises qui viennent se faire coacher. Dans cette société, qui possède également une école de coaching, on considère cette discipline comme « un outil de développement professionnel ». Pour ce faire, Coheliance a mis en place plusieurs outils, souvent très ludiques, comme le Poker Management®. « On utilise le Poker comme une métaphore de l'entreprise », précise Patrice Fosset, le directeur de Coheliance. « Le joueur vient avec un capital à investir, il est face à des concurrents et son objectif est de faire fructifier ses gains. On va travailler alors la prise de décision, la stratégie, les réactions. » Avec ce jeu, il confronte les participants à leurs propres comportements dans l'entreprise. « J'ai eu une joueuse qui venait de créer sa société, et, qui sans connaître les règles du poker,



Le Poker est utilisé comme une métaphore de l'entreprise. Photo DR

atout de suite misé beaucoup et très vite. Résultat elle a tout perdu. Je lui ai alors demandé s'il avait déjà pris de tels risques dans sa vie professionnelle. Elle m'a répondu qu'elle avait déjà fait deux dépôts de bilan. »

D'autres méthodes sont aussi utilisées, là, pour travailler plus sur la cohésion d'un groupe, d'une équipe de travail, comme la spéléologie, où les gens sont mis dans un environnement très différent de celui dans lequel ils sont habitués à évoluer. Là, pour progresser, presque dans le noir, ils doivent s'entraider et faire confiance à l'autre. Même principe avec des cours de cuisine et la constitution d'une équipe qui doit réaliser un repas avec un budget et des aliments bien précis. Là, on regarde comment vont s'organiser les gens, quelle distribution de postes va être effectuée au sein du groupe.