

# Clôturer un coaching

---

Par Daniel Chernet

February 12, 2022

## Comment clôturer une relation de coaching ?

Voilà bien une drôle de question, en se disant au revoir tout simplement ! Oui, mais faut-il aller au bout du nombre de séances ?

Comment faire un point avec le client ? Comment être sûr que le client a pu résoudre la difficulté avec laquelle il est venu ?

Comment faire le point comme coach, tirer profit de ce que j'ai appris avec mon client ?

A partir de cette petite liste de questions, j'ai tracé quelques pistes d'action pour ma pratique.

### Faut-il aller au bout du nombre de séances ?

Non, pas plus qu'il n'est interdit d'en rajouter. D'une manière générale tout contrat est réputé juste au moment de son élaboration et de sa signature, le cours de la vie fait évoluer les attentes réciproques, les possibilités d'action et peut nous amener à modifier la teneur du contrat. Dès le début de la relation de coaching il y a lieu d'envisager les procédures d'amendement, c'est-à-dire les modalités selon lesquelles le contrat de coaching pourra être revu par l'un ou l'autre des partenaires. Comment arrêter la relation si elle n'est pas satisfaisante pour l'un ou l'autre ? Comment faire si le nombre de séances initialement prévu s'avère trop important ou insuffisant ? comment faire si le coach et le client ne sont pas d'accord sur la durée satisfaisante ? La bonne dose en terme de nombre de séances c'est celle qui permet d'atteindre le résultat attendus par le client. La bonne dose, c'est celle qui conduit à l'envie de changer, au désir de bouger par soi même, avec l'aide de son environnement, du coach. La bonne dose, c'est celle qui permet de résoudre le blocage prépondérant, de prendre conscience de son mécanisme de sabotage dans la gestion du problème qui a décidé le coaché à débiter l'aventure. La bonne dose, c'est celle qui permet d'avoir des options, des désirs, des richesses nouvelles. La bonne dose, c'est celle qui permet au client d'en avoir pour son argent.

### Est-il possible d'enchaîner plusieurs objectifs dans un même contrat.

Pourquoi pas si la nouvelle demande est directement issue du travail réalisé pour atteindre le premier objectif ? Il me semble néanmoins préférable de clôturer la première relation, en disant qu'un autre contrat est possible. Ceci permet de boucler, d'évaluer la réussite, de savourer cette réussite et d'éviter que le client (ou le coach) ne développe un processus d'escalade dans l'activité (toujours plus de problèmes à résoudre) chaque réussite mérite d'être savourée. Il y a aussi des clients qui vont désirer être le coaché idéal, ils trouveront rapidement des progrès à réaliser, puis de nouvelles idées pour poursuivre la relation. A quelle moment arrêter dans cette situation ?

### Faire le point avec le client ?

Est-il nécessaire de faire un point avec le client sur la relation de coaching ?

Je pense que oui. Je peux selon les cas demander à mon client de prendre conscience du processus que nous avons mené ensemble, lui demander quelles interventions l'ont particulièrement aidées, comment il envisage maintenant la situation de départ. Mon objectif est alors de cristalliser le changement obtenu. Je me suis rendu compte que quelquefois cette 'clôture' est difficile à mener, soit que le client ne sache pas dire ce qu'il a observé, soit qu'il cherche à faire plaisir au coach, soit qu'il lui semble perdre du temps. Quelquefois c'est le coach qui a du mal à accepter un regard sur sa pratique qui le valorise ou qui ne le valorise pas. Donner des signes de reconnaissance positifs sur le travail effectué, sans pointer ce qu'il reste à faire (selon l'optique du coach) peut également être difficile. Je prends un temps avant la dernière séance pour noter ce que j'ai apprécié chez mon client, ce que j'ai déjà pu lui dire ou ne pas lui dire. Je ne dirais pas tout lors de la dernière séance, je vais sélectionner ce qui me semble pouvoir étonner mon client ou aller dans le sens de ce qu'il est venu découvrir.

Comment tirer profit de l'aventure pour progresser ou pour asseoir mes compétences ?

Chacune des rencontres permet de progresser, de découvrir de nouvelles façons d'agir, d'être surpris, inquiet, dans le doute. Pour tirer profit de la rencontre, il faut prendre le temps.

Prendre le temps d'accepter ses réussites, de les nommer, de chercher à quelles théories elles répondent, se rattachent. (Comme le dit Gilles Pellerin, analyste transactionnel et coach : « Si ça marche, la théorie l'explique »). Prendre le temps de se féliciter. Prendre le temps de rechercher des options créatrices (est-ce que j'aurais pu faire autrement ? pour quoi ? comment ?). Prendre le temps aussi de rechercher les moments difficiles, les limites de ma pratique, les limites de la relation. Analyser les détours, les moments de confusion, les manques. Et progresser. En supervision, en groupe de pair, en théorisant sa pratique.

### Dire au revoir ?

En ce qui me concerne j'explique à mon client qu'une prochaine rencontre est possible, mais qu'elle sera différente de la première, que nous pouvons être amenés à nous croiser, mais que cette première expérience ne se renouvellera pas et que je suis content de la clore avec lui. Suit ensuite un temps d'échange sur l'atteinte de ses objectifs, puis un temps informel sur ce qu'il a aimé, moins aimé, sur la relation et l'écoute qu'il a trouvée, sur les incompréhensions (je veille à ce qu'il puisse exprimer les moments où il s'est éventuellement senti non reconnu dans ses valeurs, son cadre de reconnaissance), sur les surprises.

Je ne suis pas sûr que ce soit le moment que je préfère dans la relation, mais je sais qu'il est juste et utile de bien se dire au revoir.

Article de 2005

Index émotions au travail

Index Analyse transactionnelle

Index  
coopération

Index brèves sur la Joie

---