

# « ROOT et GROW ont changé ma façon de coacher »

Depuis 2006, The Coaching Square propose un parcours de formation au coaching qui dépasse la technique proprement dite pour atteindre une qualité de compréhension et d'accompagnement de l'être humain dans toutes ses dimensions. Consultant chez Anago, Ivan Vanooy témoigne de la valeur ajoutée que lui ont apportée les niveaux ROOT et GROW.

**Après 17 ans au sein d'un cabinet de recrutement, vous avez rejoint Anago, petite structure spécialisée en conseil RH. Comment en êtes-vous arrivé à vous intéresser au coaching ?**

**Ivan Vanooy:** « Chez mon précédent employeur, j'ai d'abord fait énormément de recrutement avant de développer des trajets de coaching pour nos clients. J'ai toujours considéré que c'était là notre meilleur produit: si on le fait bien, le coaching offre un retour sur investissement très visible pour l'entreprise et un véritable plus pour le coaché. Lorsque j'ai rejoint Anago, j'ai proposé de développer ce créneau, pour compléter une offre de services essentiellement axée sur le recrutement et le conseil en ressources humaines. »

**Pourquoi, avec une expérience de plusieurs années, vous a-t-il semblé intéressant de suivre le parcours de The Coaching Square ?**

**Ivan Vanooy:** « Je faisais du coaching depuis longtemps, mais de façon plutôt empirique. Question que je me suis posée: est-ce que je le fais bien? Dans cette matière, il n'est guère évident de se benchmarker. Ce parcours était donc une belle occasion de me confronter au marché, de découvrir les meilleures pratiques et de progresser. C'est un métier où il y a beaucoup de cow-boys et j'ai immédiatement été séduit par la fiabilité de l'approche de The Coaching Square. »

**Qu'est-ce qui vous a convaincu ?**

**Ivan Vanooy:** « Le programme comporte tous les éléments permettant de répondre aux points d'interrogation que j'avais et, même, d'aller au-delà. J'y ai pris conscience que ma conception du coaching se limitait aux dimensions de compétences et de comportements et qu'il était profitable de les dépasser pour s'intéresser aux valeurs, aux croyances, voire à l'identité de l'individu. En élargissant le scope, on peut alors s'inscrire dans une meilleure durabilité. Car, si l'on se borne à travailler sur les compétences et sur les comportements sans travailler sur les valeurs et les convictions, par exemple, le changement sera à la fois moins tangible et moins durable. »

**Vous avez suivi les niveaux ROOT et GROW. Comment s'articulent-ils ?**

**Ivan Vanooy:** « Le niveau ROOT traite de l'environnement du coaching et des outils à mettre en œuvre, essentiellement dans une perspective liée aux comportements et aux compétences. On se concentre sur comment structurer un entretien de coaching, poser les bonnes questions, adopter les bonnes attitudes, etc. Le niveau GROW s'adresse quant à lui aux coaches qui veulent aller plus loin poursuivent leur découverte de la profession. Il permet d'entrer plus profondément dans la personnalité du coaché en traitant ses



**Ivan Vanooy:**

« J'ai pris conscience que ma conception du coaching se limitait aux dimensions de compétences et de comportements et qu'il était profitable de les dépasser pour s'intéresser aux valeurs, aux croyances, voire à l'identité de l'individu. »

croyances et ses valeurs. On y va plus loin dans les techniques proposées. Au bout du compte, je me retrouve avec une véritable boîte à outils de différentes techniques et approches auxquelles je peux recourir en fonction de la situation et des besoins. »

**En quoi avoir suivi ce parcours a-t-il changé votre approche du métier ?**

**Ivan Vanooy:** « Grâce au premier niveau, vous pouvez déjà bien aider les gens. Mais le deuxième niveau permet de véritablement fixer le changement. Il permet d'aborder des sujets touchant plus à la personnalité et de gagner en flexibilité dans votre approche. Après deux ou trois entretiens avec la personne coachée, je ressens une vraie différence: nous entrons dans une phase beaucoup plus interpersonnelle. S'inscrire ainsi dans la durabilité représente aussi un argument de poids vis-à-vis de l'entreprise car le retour sur investissement sera plus directement perceptible. »

**Plus d'informations:**

Françoise Sax – francoise@coachingsquare.be – 0478.469.757  
www.coachingsquare.be

Cette rubrique a pu être réalisée grâce à la collaboration de

