

Le coach, Socrate des temps modernes

Jean-Marc Inebria permet à ses clients, en les interrogeant, de découvrir les vérités qu'ils ont en eux.

Philippe ISSALIS

Coach. Ancien pilote de l'aéronavale et de l'armée de terre, Jean-Marc Inebria 39 ans n'est pas un spécialiste du ballon rond, mais de la maïeutique chère à Socrate.

Il a découvert le coaching en participant, comme pilote de Puma, au sein de l'institut de médecine aérospatiale du service de santé des armées à la création d'un stage de communication et de gestion des ressources cognitives pour le personnel navigant.

Après avoir quitté la défense qu'il a servie pendant dix-neuf ans, il suit une reconver-

sion sur la conduite de projet et s'initie alors au coaching.

C'est pour lui l'occasion de constater qu'il le pratiquait sans le savoir, avec les siens, avec ses amis.

En toute modestie, il estime, comme le faisait Socrate sur l'Agora, avoir l'art de poser les questions qui permettent à ses interlocuteurs d'exprimer leurs idées.

Il décide donc, comme cela se fait depuis longtemps aux Etats-Unis d'en faire son métier. D'aider des gens à résoudre leurs problèmes en répondant à ses questions.

Avant de devenir un professionnel — il s'est installé en libéral à Fréjus — il se fait *coach* par une coache Belge à Paris. Elle est son « superviseur » et il l'appelle dès qu'il bloque sur un problème.

Ses clients — il ne s'agit aucunement de patients — le consultent au terme d'une démarche volontaire.

« Ce sont des gens qui ont envie d'évoluer. Des hommes. et des femmes (dans 80 % des cas) qui, confrontés à un problème professionnel, ont décidé de se prendre en charge pour le résoudre »

La demande latente

Néanmoins, ils agissent à titre individuel. Rarement dans le cadre de leur entreprise. Les sociétés de la région n'ont pas

encore saisi les avantages que pouvait leur apporter cette démarche souple, simple, peu dévoreuse de temps et peu onéreuse (250 € la séance de deux heures dans l'entreprise).

Parfois, une seule séance suffit à Jean-Marc Inebria pour permettre à son interlocuteur de résoudre son problème.

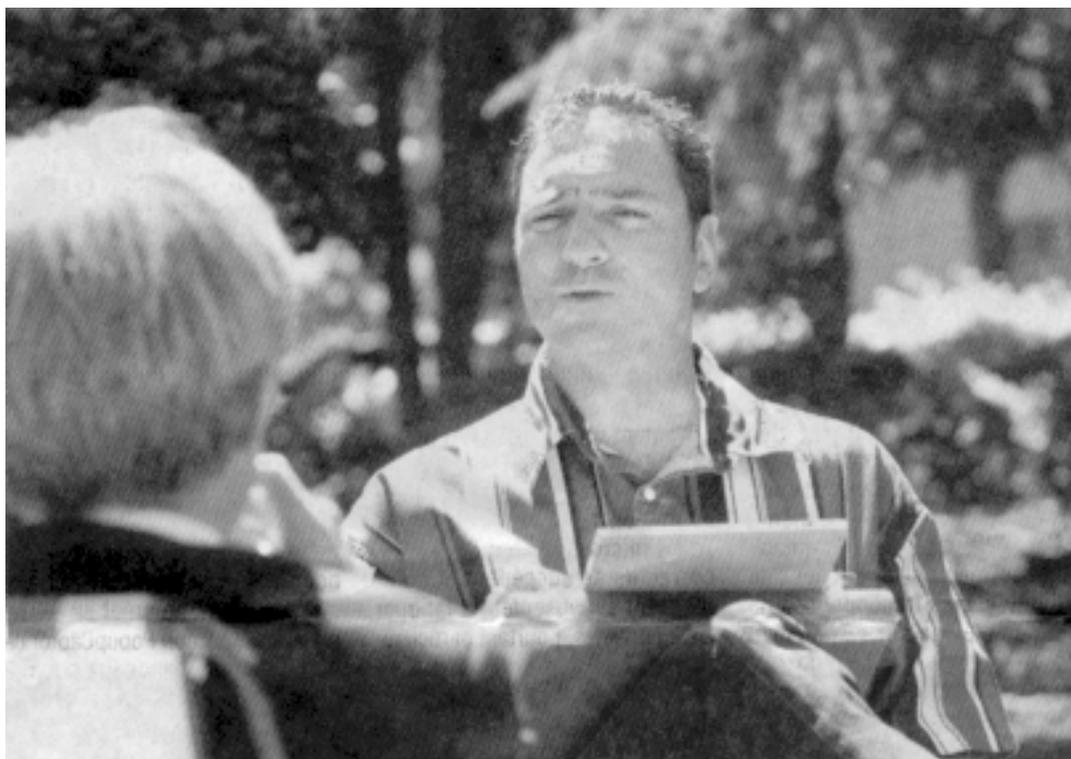
Il se souvient de ce cadre d'un établissement financier qui l'a appelé le lendemain de leur unique entretien pour le remercier. Pour la première fois depuis de nombreuses années il ne s'était pas réveillé à 3 heures du matin pour faire le point sur ses problèmes professionnels.

En répondant aux questions de son coach, il avait, par lui-même, trouvé la solution à ses difficultés. La plupart du temps, plusieurs séances sont nécessaires. Car derrière la demande initiale du client se cache toujours une demande latente, qu'il n'ose formuler.

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les femmes sont plus nombreuses à faire appel à Jean-Marc Inebria. Il l'explique par le fait que « les hommes se remettent moins facilement en cause que les femmes. A cela une raison : leur éducation les incite à cacher leurs sentiments pour devenir des hommes. C'est la fameuse phrase : on ne pleure pas quand on est un garçon. ce sont les filles qui pleurent. Et donc si je montre mes sentiments, je ne suis pas un homme ».

Toutefois, attention, le coach ne peut rien pour ceux qui ont des problèmes psychologiques importants.

En revanche, ceux qui cherchent une aide technique, faute d'avoir le recul nécessaire, trouveront une solution auprès de celui qui affirme : « L'objectif est que les gens deviennent eux-mêmes des coaches. »



Loin de l'Agora, c'est dans un petit jardin, près de la base nature de Fréjus, que Jean-Marc INEBRIA reçoit souvent ses clients pour pratiquer l'art de la maïeutique.
(Photo Philippe Amassan)