



Vincent Tregaro

Coaching Leaders



Coaching Leaders accompagne dirigeants, managers et sportifs de haut niveau à atteindre leurs objectifs tout en s'accomplissant personnellement. Entretien avec Vincent Tregaro, le créateur de la structure.

Vincent, vous avez créé votre structure dénommée Coaching Leaders en 2018, pourriez-vous nous décrire votre activité ?

Mon activité tourne autour de deux axes : le premier est l'accompagnement de dirigeants ou managers en entreprise et de sportifs de haut niveau à travers du coaching, du conseil, de la formation ou de la préparation mentale.

Le second axe est la formation avec des interventions dans différentes écoles sur le management, le leadership, le commerce et bien sûr le coaching. J'ai également co-créé une formation spécifique pour aider à la signature des affaires commerciales appelée CLOSING Mindset is Everything. Cette formation est à destination des commerciaux mêlant techniques de ventes et techniques de préparation mentale.

Pourquoi avoir créé Coaching Leaders et quel public visez-vous ?

J'ai créé Coaching Leaders il y a bientôt 3 ans pour aider les dirigeants, managers ou sportifs à atteindre leurs objectifs tout en s'accomplissant personnellement. Cette précision est importante pour moi car j'ai l'intime conviction que l'accomplissement personnel est la base de la réussite. La recherche de performance au sens large est le lien principal entre l'entreprise et le sport. D'autres similitudes existent, telles que la fixation et l'atteinte des objectifs, la gestion du stress ou encore la confiance en soi. Tous ces sujets communs m'ont rapidement fait comprendre que les deux axes, sport et entreprise, se complétaient et se nourrissaient l'un de l'autre. C'est la raison pour laquelle après ma certification de Coach professionnel, j'ai complété ma

formation par celle de Préparateur mental du sportif.

Créer Coaching Leaders m'a également permis de nourrir mes valeurs de partage, de transmission et de performance en intégrant les différentes écoles au sein desquelles j'interviens aujourd'hui comme formateur.

Vous avez exercé différents postes, de Commercial à DG Adjoint, poste que vous exercez encore à temps partiel, dans les domaines variés avant de créer Coaching Leaders. Qu'est-ce que ces précédentes expériences vous apportent dans votre rôle de coach ?

Je dispose de plus de 22 ans d'expérience en management des personnes et des organisations et je suis un passionné de sport. Le monde de l'entreprise est difficile, compliqué comme le monde du sport de haut niveau.

Habitué à évoluer sous contraintes et dans des environnements difficiles, mon parcours m'a permis d'identifier le mode de fonctionnement des personnes face à des situations diverses et variées. J'ai également pu être le témoin de souffrances quand nos valeurs ne sont pas respectées ou lorsque le travail devient une corvée et qu'aucun épanouissement personnel n'en découle. La performance dans ce genre de situation devient alors une utopie...

Comment définiriez-vous la performance ?

Je dirai que la performance est l'atteinte d'objectifs ambitieux. Mais attention, à chacun sa performance. Une performance élevée pour moi peut être une performance moyenne pour vous et inversement.

Il existe de nombreuses modélisations pour l'atteinte de la performance. La mienne se résume à cette formule : Performance = (Physique + Technique + Tactique) x Mental. Autrement dit le Mental est le facteur clef qui permettra de révéler les trois autres paramètres. Dans le monde de l'entreprise on remplacera simplement le physique par la posture, technique et tactique étant présentes dans beaucoup de domaines.

Agir sur son mental c'est maximiser ses chances de performer. Le cycle reste toujours le même : nos croyances génèrent des pensées, qui provoquent des émotions, qui entraînent des comportements qui influent sur la performance.

A vous de faire en sorte que les croyances soient aidantes pour avoir des pensées positives, donc des émotions positives qui faciliteront la performance. *A contrario*, nos croyances limitantes impactent nos pensées, nos émotions et donc notre comportement freinant forcément l'atteinte des objectifs.

J'aime à dire : « Pas sûr de gagner avec du mental mais sûr de perdre sans mental ».

En quoi votre accompagnement permet-il une optimisation des performances individuelles et collectives de vos clients ?

Mon accompagnement est centré sur l'exigence et l'émergence des propres solutions du client. L'identification dans un premier temps et le travail par la suite, sur les peurs, les émotions, les valeurs à honorer ou encore les croyances permet au coaché de prendre conscience de son propre mode de fonctionnement et des résultats qui en découlent. S'ouvre alors le champ des possibles lorsque le coaché se met en action...

Comment se matérialise votre accompagnement et sur quels aspects travaillez-vous avec vos clients ?

Mon accompagnement est sur mesure, en fonction des besoins du coaché. Il peut être très court sur un besoin précis et urgent qu'on appelle communément Coaching Flash, comme sur du travail de fond avec des objectifs à moyen/long terme. La première séance permet de faire le point sur les raisons de ce travail et les attentes finales du coaché. S'enclenche ensuite un travail de compréhension des modes de fonctionnement au travers de tests, des échanges et l'analyse de situation(s) vécue(s). Les principaux sujets qui reviennent

aussi bien en entreprise qu'en sport, sont la confiance, la gestion des émotions, la gestion du stress ou la fixation d'objectifs.

Comment un individu peut-il déceler en lui le besoin d'un coaching ?

Le besoin peut apparaître à travers la lassitude ou les difficultés à rester performant et motivé sur le long terme. C'est la majorité des demandes. Mais il peut également apparaître pour optimiser la performance et aller chercher encore plus haut encore plus fort même quand tout va bien. Les plus grands performers sont finalement ceux qui sont capables de se faire accompagner dans ces phases et pas seulement quand la situation se dégrade. Trop souvent en France, le coaching de dirigeants/managers ou de sportifs est associé à difficulté. Teddy Riner, accompagné depuis son adolescence, est l'exemple parfait de ce que devrait être la réflexion d'un performer « Même quand ça va bien je me fais accompagner pour aller chercher des objectifs toujours plus ambitieux »

Quelles sont les questions à se poser avant de débiter un coaching ?

La principale question est celle de l'engagement. Le coaching n'est pas toujours une partie de plaisir. Accepter de se voir tel que l'on est peut-être compliqué mais c'est indispensable

pour lever les blocages et atteindre vos objectifs. Il faut également accepter de se livrer car certains blocages ou modes de fonctionnement sont issus de situations douloureuses et très personnelles et il est indispensable d'aller les explorer pour une prise de conscience et une mise en action. Dans tous les cas, même quand le coaché ne passe pas à l'action immédiatement, cette phase de travail sur soi sert à un moment ou un autre quand le besoin de changement est trop fort.