

INTerview de Sophie CLERGUE (TSP 00)

Bonjour Sophie, vous êtes spécialisée dans l'accompagnement professionnel des Cadres et Dirigeants et avez créé votre propre structure « Sophie Clergue Global Coaching ». En tant que coach, quelle est votre différence ?

J'ai créé mon activité de coaching **il y a trois ans**. Convaincue d'avoir un véritable projet innovant dans le domaine de l'accompagnement professionnel et personnel, j'ai eu à cœur d'apporter un service **original et unique**.



Il m'a fallu près de **sept ans** avant de me lancer. De nature prudente, j'ai eu besoin de baliser mon chemin. Le hasard et la prise de risques ont été relativement calculés. Le marché manquait d'une approche globale de coaching pour les chefs d'entreprises et cadres supérieurs ;

Une approche qui puisse à la fois aborder les **problématiques personnelles et professionnelles** en s'appuyant sur **l'ensemble des méthodes efficaces à ce jour**.

L'idée était alors d'intégrer dans un service global, d'une part les méthodes américaines comme la PNL⁽¹⁾ ou l'AT⁽²⁾ et d'autre part les nouvelles découvertes de la psychologie moderne (thérapies comportementales, approches somatiques et émotionnelles, etc.).

Cette orientation m'est apparue de manière claire après avoir cherché moi-même de l'aide pour prendre du recul et concilier carrière et vie privée épanouie.



J'ai été **coachée à trois reprises** dans ma vie. La première, à 23 ans, m'a permis de faire le tri dans mes croyances limitantes et ainsi d'assumer pleinement ce que j'avais **envie de faire et d'être** (sans frein ou autocritique venant de l'éducation).

Les deux autres accompagnements m'ont permis de **changer facilement de job et de prendre les rennes de mon existence**.

Sophie, selon vous quelles sont les dépendances d'un indépendant !?

Pour pouvoir **créer vos envies et vos idées**, vous n'avez pas beaucoup d'autres choix que d'être à votre compte. Il est rare aujourd'hui d'avoir les coudées franches et une marge de manœuvre importante en étant salarié d'une entreprise. Même les sociétés de conseil ou de coaching ont une approche packagée à laquelle les consultants ne peuvent pas réellement déroger.

Etre salarié, c'est adhérer au projet d'un autre et y contribuer. Si vous êtes aligné avec le projet de l'entreprise, alors c'est parfait. Le salariat peut être une expérience magnifique permettant de travailler sur des projets parfois de très grande envergure et aux retombées internationales.

Mais quoi qu'il en soit, dès lors que vous êtes salarié, vous faites marcher une machine dont vous ne maîtrisez ni la direction ni le sens.

Si vous voulez créer quelque chose, apporter de la nouveauté, une vision singulière, particulière et originale, créer sa structure est la meilleure solution.



En revanche, attention de ne pas se lancer à son compte pour les mauvaises raisons, car **l'indépendance est un leurre !**

(1) PNL : programmation neurolinguistique

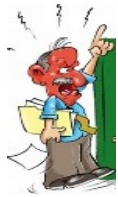
(2) AT : Analyse Transactionnelle

INTerview de Sophie CLERGUE (TSP 00)

Créer sa propre structure implique une dépendance plus contraignante, car elle nous lie au marché, à nos clients et à l'Etat.

Etre à son compte, c'est avant tout être **responsable**. Responsable de soi, responsable de ses résultats, responsable du service que l'on apporte et de la manière dont il est perçu. Cela suppose une capacité à se **remettre en question** et à assumer ce que nous sommes, les conséquences de nos actes.

Par ailleurs, cela requiert de la discipline, de la persévérance, une maîtrise des aptitudes relationnelles et commerciales, une bonne capacité de présentation et surtout, une solide confiance en soi et en son projet.



Etre "indépendant" signifie aussi, bien évidemment, **gérer son temps** dans une forme de liberté. Les contraintes sont celles que l'on s'impose en fonction des résultats souhaités.

Selon votre personnalité, vous pouvez être pour vous-même un **boss redoutable ou trop laxiste**.



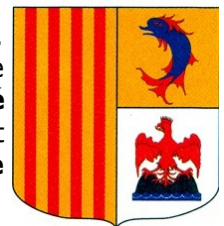
Quelles ont été les grandes étapes de votre carrière ?

Les étapes clés qui m'ont permis d'en arriver à créer mon entreprise ont été nombreuses. D'abord, alors que ça faisait **3 ans** que j'étais dans ma première société de conseil, je sentais que ma **valeur ajoutée n'était pas reconnue**. On employait à bon escient mes capacités commerciales, relationnelles et humaines, je m'occupais de tout ce qui relevait de ces sujets pour le client le plus important de la société. Mais dans une société de conseil télécom, ces qualités n'étaient ni quantifiables, ni vendables.

A la fin de ce projet, mon chef m'a dit la phrase qui a tout changé : "tu as les capacités d'atteindre l'expertise technique, mais je sens que tu n'en as pas l'envie. Et **l'envie c'est ce qui fait la véritable capacité au final**." J'ai alors commencé à me poser la bonne question : "**qu'ai-je réellement envie de faire, au fond de moi ?**".

Après une mission très technique où ma motivation était proche de zéro, j'ai changé de job pour devenir **Manager** dans une autre société de conseil afin de m'essayer aux métiers du commerce et du management qui semblaient mieux adaptés à ma personnalité. Cette expérience m'a tout appris en termes de commerce, de vente et d'organisation. C'est un **métier assez complet** dans lequel la motivation est l'élément essentiel. C'est aussi une excellente école pour être à son compte, puisqu'on est considéré dès le départ comme le **patron de sa Business Unit**. J'y ai appris le sens des responsabilités et les clés du business. Nous étions formés par les meilleures techniques du marché.

A la suite de cette expérience, je suis revenue dans la région d'Aix en Provence. J'ai continué à me former en psychologie et au coaching jusqu'à obtenir une **certification d' « Executive Coach » à San Francisco**. En parallèle, j'ai **créé et dirigé** successivement une **agence de distribution SFR** en Méditerranée et une **association pour le développement des chefs d'entreprises de l'industrie en PACA**, sorte de pôle de compétitivité régional.



Lors de ces deux dernières expériences salariées, les Directeurs m'avaient laissé carte blanche sur la manière d'approcher les chefs d'entreprises clients. Cette autonomie et le succès de ces développements m'ont donné la **confiance** suffisante pour me lancer en solo.

INTerview de Sophie CLERGUE (TSP 00)

Salarié(e) ou indépendant(e) quelles sont les bonnes questions à se poser ?

Selon moi, être à son compte est avant tout l'aboutissement d'une **envie d'apporter sa contribution**. On a tous une petite voix au fond de nous qui nous dit que ce serait le **rêve de faire ci ou de faire ça**.

Nos talents et nos dons sont faits pour être exploités et servir aux autres.

Quels sont vos dons ? Quels sont vos talents ? Qu'est ce qui vous plait vraiment ?

Quoi qu'il arrive, essayez de trouver un moyen d'exprimer tout cela dans votre vie professionnelle, en tant que salarié ou à votre compte, peu importe, à partir du moment où **vous ressentez que vous déployez vos ailes et offrez vos plus beaux cadeaux au monde**.



site : www.sophieclergue.com