

# La puissance du coaching et l'art du questionnement

---

Colloque GRH 2026

Mai 2026



Partout où mènent les affaires

MNP.ca

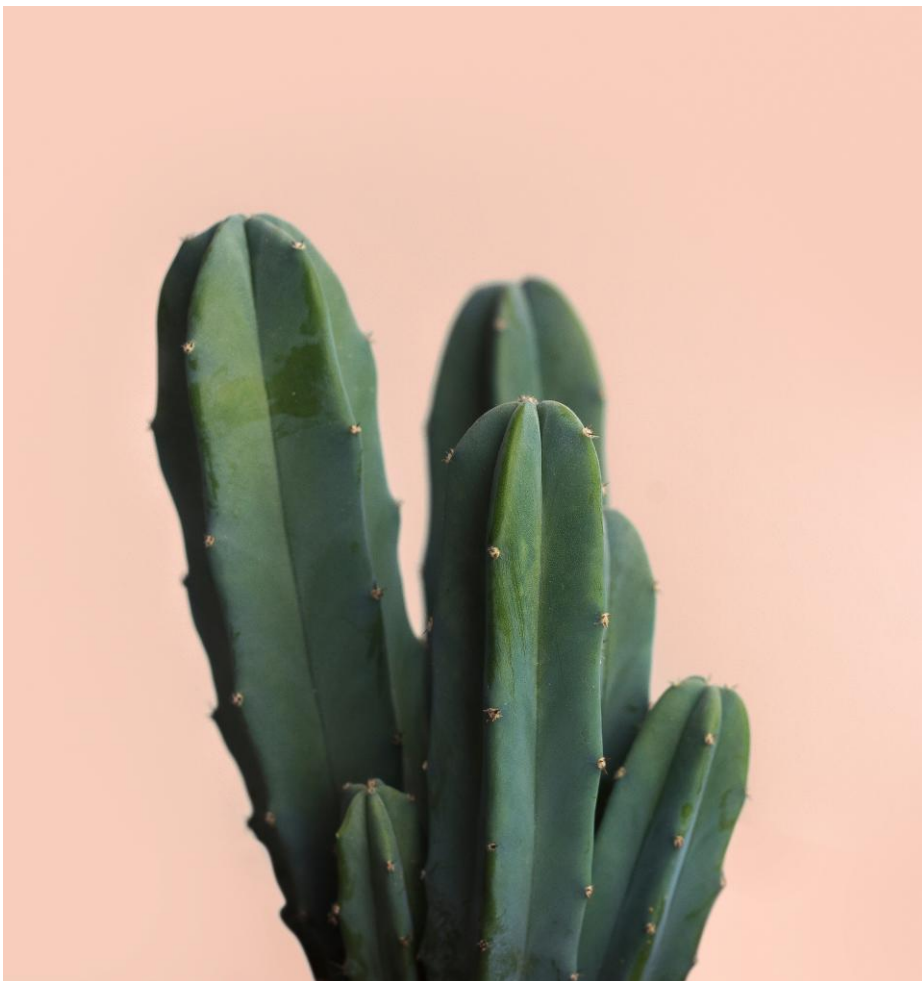
# Objectifs de l'atelier





Qu'est-ce que le coaching?

Le coaching n'est pas un rôle, c'est une  
—— compétence de leadership qui  
transforme la qualité des conversations



**Quelle conversation  
difficile ou répétitive  
aimeriez-vous rendre plus  
productive dans les  
prochaines semaines?**



**Conseiller**

**Apporter des  
réponses**



**Coacher**

**Faire émerger la réflexion  
et l'appropriation**



**Présence**



**Écoute**



**Questionnement**

# Trame de conversation

01

## Objectif

Qu'aimerais-tu obtenir de notre discussion?

02

## Réalité

Que se passe-t-il concrètement? Qu'est-ce qui maintient la situation?

03

## Options

Quelles sont les options possibles? Que ferais-tu si tu avais plus de marge de manœuvre?

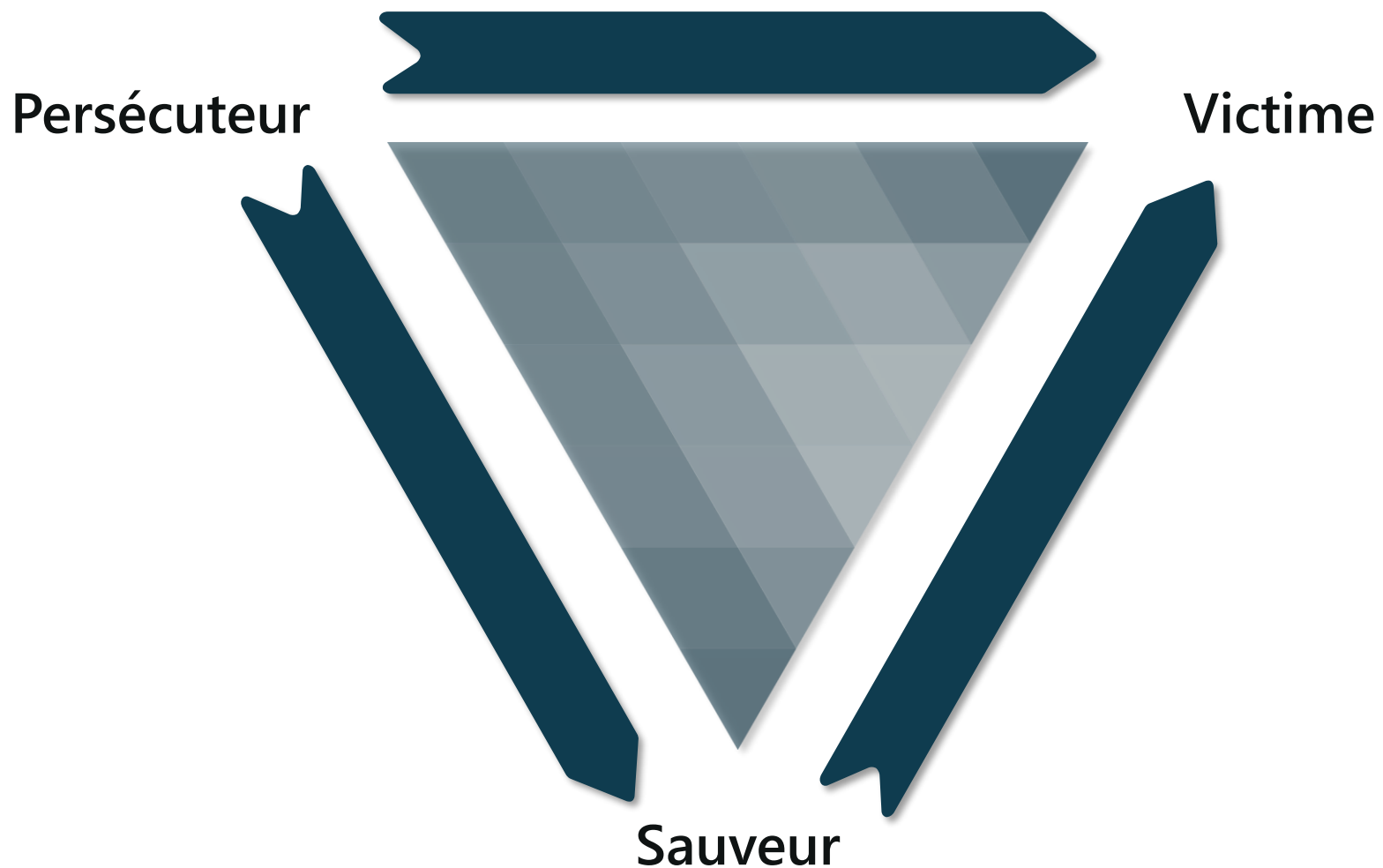
04

## Plan/engagement

Quelle est la prochaine étape? Quand la fais-tu? De quoi as-tu besoin pour réussir?



# Triangle de Karpman





Qu'est-ce qu'une question puissante?

Un déclencheur :

un silence utile,

— une prise de conscience,

un déplacement de perspective,

puis une décision.



# Les 7 familles de questions puissantes

- ✓ **Clarifier** : « Qu'est-ce que vous voulez vraiment? »
- ✓ **Explorer** : « Qu'est-ce qui est le plus important ici, pour vous? »
- ✓ **Mettre en lumière l'impact** : « Quelles sont les conséquences si rien ne change? »
- ✓ **Déplacer l'angle** : « Que dirait un observateur neutre? »
- ✓ **Générer des options** : « Quelles alternatives n'avez-vous pas encore considérées? »
- ✓ **Tester la faisabilité** : « Qu'est-ce qui pourrait vous empêcher d'avancer, et comment le contourner? »
- ✓ **Ancrer l'engagement** : « Sur une échelle de 1 à 10, à quel point êtes-vous prêt à agir? Que manque-t-il pour passer au niveau supérieur? »



# 10 questions puissantes

« Qu'est-ce que tu as en tête en ce moment? »

« Et quoi d'autre? »

« Quel est le véritable défi ici, pour toi? »

« Qu'est-ce que toi, tu désires? »

« Comment puis-je t'aider? »

« Si tu dis « oui » à ça, à quoi dois-tu dire « non »? »

« Qu'est-ce que tu as appris sur toi? »

« Si tu pouvais agiter une baguette magique, qu'aimerais-tu qu'il se passe? »

« Quelles sont toutes les façons possibles d'aborder cela? »

« Sur une échelle de 1 à 10, à quel point es-tu engagé(e)? Qu'est-ce qui manque pour être à 10? »



# La posture : avant de parler, se poser intérieurement trois questions

« Est-ce que je suis sur le point de conseiller ou de coacher? »

« Est-ce que ma question ouvre ou dirige? »

« Est-ce que cela augmente la responsabilité de l'autre ou la mienne? »



---

Est-ce que je suis dans une posture stratégique ou opérationnelle quand je coache?



\_\_\_\_\_ Quels sont vos freins pour adopter une posture de coach?

# Les freins à coacher

« Qu'est-ce qui te freine le plus à coacher? »

« Dans quelles situations te mets-tu en mode « expert », en mode « solution » automatiquement? »

« Quel est le plus petit pas que tu peux tester la semaine prochaine malgré ce frein? »





---

Demain, à qui allez-vous poser une question plutôt que donner une réponse?

Et quelle question allez-vous choisir?

Vos questions



**MNP**



Partout où mènent les affaires

[MNP.ca](https://www.mnp.ca)

**PRAXITY**  
A member of the Praxity Global Alliance