

## Témoignage

### Rencontre avec une « révélatrice de talents »

**Françoise Gadot vit à Paris où elle est formatrice indépendante, depuis 1998. Françoise a au moins deux passions dans la vie : le Tai Chi et les formations de formateur.**

**C'est l'histoire de cette seconde passion, la formation, qu'elle nous raconte dans ce témoignage.**

**Travaux-et-Innovations : Quelle est votre formation initiale ?**

**Françoise Gadot :** J'ai un DESS de gestion de l'Emploi, puis j'ai obtenu un Diplôme d'études supérieures appliquées (DESA) de Psychologie du Travail au Conservatoire national des arts et métiers (CNAM).

**T.I. : Dans quels domaines intervenez-vous en formation et auprès de quels publics ?**

**F.G. :** Je suis devenue une spécialiste de la formation de formateur.

Depuis 2004, je propose tous les mois une formation inter entreprise. Dans cette formation, une partie des stagiaires sont des personnes intervenant dans le domaine des sciences humaines (formateurs, consultants, coachs, psychologues...) et l'autre partie forme (ou va former) dans des domaines très variés (du marketing, à la bureautique en passant par la formation à l'accueil de public ou à la vente de produit). Le profil des stagiaires va du futur formateur au formateur confirmé. Simultanément, je fais des formations de formateurs en in-

tra, c'est-à-dire pour les salariés d'une même entreprise. Cela peut être pour des associations comme Trame, des entreprises de fabrication de matériel, des entreprises dans le secteur textile ou la grande distribution, j'interviens aussi pour le secteur public. En fait, mes formations concernent tous les types d'organisation.

Je forme aussi à un outil de communication que je trouve exceptionnel car simple, efficace et concret le « Process Com ». J'ai été certifiée en 2006. Je développe aujourd'hui cette activité.

**T.I. : Comment êtes-vous devenue formatrice indépendante ?**

**F.G. :** Dans les années 1990, j'ai travaillé au service administration du personnel à la communication interne de la Caisse des Dépôts et Consignations. Puis, j'ai été directrice des services généraux d'une mairie en Seine-Saint-Denis. Cette collectivité recherchait un profil de gestionnaire et de ressources humaines pour rationaliser la gestion, d'une part, et lancer une politique de professionnalisation et de formation auprès de 180 collaborateurs, d'autre part.

Durant l'exercice de cette responsabilité, j'ai été très surprise du comportement de certains de mes collaborateurs. Ils ne faisaient pas ce qu'ils étaient censés faire et, en même temps, je voyais qu'ils prenaient à cœur leur travail. J'ai voulu comprendre et j'ai fait une formation en Psychologie du Travail au Conservatoire national des arts et métiers (CNAM).

Cela m'a tellement plu que j'ai fait tout le cursus de Psychologie du Travail jusqu'au Diplôme d'études supérieures appliquées (DESA).

Après 7 ans à la Direction des Services Généraux,

j'ai eu envie de passer à autre chose. J'ai pu bénéficier d'une formation de formateurs de 6 mois à temps plein financé par le Conseil régional Ile-de-France, ce qui m'a mis « le pied à

**Françoise Gadot.**



l'étrier ». Cela m'a permis de devenir sous-traitante pour un gros organisme de formation, où je me suis occupée de la formation de responsable de formation dans le secteur public, ainsi que des formations management. Puis, j'ai fait de la sous-traitance pour d'autres centres de formation.

Après avoir acquis de l'expérience en formation inter entreprises, j'ai pu me lancer dans les formations en intra. Comme je venais de la part de grands organismes, les portes s'ouvraient facilement, j'allais rencontrer les clients et répondais aux appels d'offres.

**T.I. : Comment avez-vous développé votre clientèle ?**

**F.G. :** Après avoir travaillé pour les plus grands de la formation

professionnelle, j'ai eu envie d'avoir mes propres clients.

Le passage de formatrice en sous traitance à formatrice autonome n'a pas été facile. J'ai tenu à être honnête et transparente vis-à-vis des clients et des organismes de formation car pendant que je constituais ma propre clientèle, je continuais des vacances pour ces organismes de formation.

En 2004, le PDG de ma société de portage m'a proposé de monter la formation de formateurs qu'il voulait proposer aux 700 consultants et formateurs de sa société. Il a communiqué sur son réseau interne auprès de tous ces consultants. Cela a constitué une grosse opportunité d'ouverture de marché pour moi. Petit à petit, j'ai développé ma clientèle.

J'ai fait connaître mes offres de prestations auprès de mes différents réseaux : le réseau des anciens de la formation de formateurs (une centaine de formateurs), le réseau de la société de portage avec laquelle je travaille (700 consultants et formateurs dont 15 formateurs avec lesquels j'entretiens des collaborations régulières), et le réseau « Process Com » (70 formateurs référencés). Par ailleurs, je fais du Tai Chi et j'utilise aussi ce réseau.

**T.I. : Quels ont été au départ les points délicats à traiter ?**

**F.G. :** Pour moi, le plus délicat quand on démarre une activité de formateur indépendant est de se sentir légitime. A partir du moment où l'on connaît le

« Le plus délicat quand on démarre est de se sentir légitime : est-ce que je suis capable de... ? ».



FN/Geda

domaine dans lequel on va former, que l'on a une stratégie pédagogique et un sens des relations, le minimum est présent pour se lancer. Sauf qu'il y a toujours une première fois et que ce n'est pas évident de se sentir légitime alors qu'on ne l'a pas encore fait. C'est probablement le cas dans tous les métiers mais cela semble être un des points les plus délicats. Personnellement, la formation de formateurs que j'ai suivie m'a donné cette légitimité.

En formation de formateur inter, quand je fais le tour de table des attentes, les stagiaires me disent « Je souhaite avoir d'avantage confiance en moi ». Pour ceux qui ont davantage d'expérience, la demande porte sur « avoir de la méthode pour élaborer une formation » et « gérer le temps », ce qui correspond au montage de la formation en amont et à la régulation des échanges avec les stagiaires pendant le déroulement de la formation.

**T.I. : Quelles ont été, pour vous, les conditions de réussite ?**

**F.G. :** C'est de fonctionner sur l'envie de partager, d'accompagner les autres à construire leurs compétences. « L'excellence » que l'on me reconnaît en formation de formateur, je

la puise, bien sûr, dans mes compétences et mon expérience. Elle vient aussi de mon intention de faire que chacun des stagiaires révèle le meilleur de lui-même et cela marche. Des collègues m'ont surnommée « La révélatrice de talents »...

Autre condition pour réussir : se rendre visible, communiquer pour faire connaître son activité et sa spécificité (cf. encadré « Internet, l'outil nécessaire du formateur indépendant »).

Mon site Internet constitue un outil précieux pour que les clients potentiels puissent savoir que j'existe et ce que je propose.

Je crois qu'il est essentiel aussi de trouver son public. Chaque formateur a son public de prédilection, mais il ne le connaît pas... au départ. Moi, j'ai découvert que ce sont les formateurs et je me suis spécialisée dans les formations de formateurs.

**T.I. : Selon vous, quelles sont les principales qualités nécessaires pour réussir ?**

**F.G. :** Je suis convaincue qu'il faut oser, avoir confiance en soi. J'ai rencontré, dans mes sessions, de nombreux formateurs bourrés de talents mais qui ne s'autorisent pas à faire certaines choses, à utiliser certains outils pédagogiques. Dès

qu'ils prennent conscience de leurs richesses et qu'ils osent, ils sont métamorphosés.

La méthode de travail est très importante. Le formateur doit bien verrouiller les objectifs de formation, en amont et savoir très précisément où il emmène les stagiaires... Il est nécessaire de savoir gérer le temps, avec, simultanément, rigueur et souplesse, et, bien évidemment de savoir réguler le fonctionnement du groupe.

Par ailleurs, la transparence vis-à-vis du client et vis-à-vis des stagiaires donne du confort : plus on est transparent, plus la relation se passe bien.

Enfin, les qualités nécessaires au formateur sont principalement l'écoute, la bienveillance, l'absence de jugement.

C'est aussi, en situation, la volonté de proposer et non d'imposer, savoir se taire et ne pas donner les réponses. C'est probablement une des choses les plus difficiles pour un formateur : faire que ce soit les stagiaires qui répondent eux-mêmes à leurs propres questions. ●

Propos recueillis par Muriel Astier  
Trame

auprès de Françoise Gadot

**Contact :** Françoise Gadot  
Tél. : 06 14 73 75 84  
gadot-formations@wanadoo.fr  
<http://www.gadot-formations.com>

## Internet, l'outil nécessaire du formateur indépendant

« Un ami m'a fait un site Internet. C'est un outil très précieux pour assurer la visibilité de mon activité », explique Françoise Gadot, formatrice indépendante. « La communication s'élargit ainsi énormément. J'ai pris des abonnements dans les moteurs de recherche dédiés à la formation comme Kelformation, Formaguide, l'an-

nuaire de la formation pour être bien référencée. Le calendrier des sessions que je propose en formation de formateurs, en « Process Com », etc., en inter entreprises est consultable sur mon site : (<http://www.gadot-formations.com>), ainsi que de nombreux témoignages de stagiaires ».