

## EXTRAITS DE LA CHARTE DE COACHING

FinanCités a pour mission de favoriser et de soutenir le développement économique dans les quartiers et zones en difficulté économique en France métropolitaine ainsi qu'en Guadeloupe. Elle suit le développement des entreprises financées, notamment en attribuant un coach à chaque entrepreneur.

A cette fin, FinanCités travaille à la construction d'un réseau de coaches de compétences diverses, motivés pour accompagner de jeunes entrepreneurs et partager leur propre expérience avec eux.

Le coaching consiste dans la mise en place d'un suivi de l'activité des entreprises par l'organisation de rencontres régulières entre l'entrepreneur et le coach, lui-même entrepreneur, ancien entrepreneur, cadre ayant occupé des fonctions d'administration, de gestion, etc.

Le coach a un rôle de conseil et accompagne l'entrepreneur dans la stratégie de développement de son entreprise. Toutefois, il n'interfère pas dans les prises de décision, qui restent de la seule responsabilité des entrepreneurs concernés.

### I. Objet de la Charte

La charte a pour objet de définir les modalités du coaching de l'entrepreneur par le coach.

### II. Engagements de FinanCités

#### Vis-à-vis des entrepreneurs :

- Mettre en relation l'entrepreneur avec un coach dans les meilleurs délais.
- Faire en sorte que le coach assure avec régularité et confidentialité la mission qui lui est confiée.

#### Vis-à-vis des coaches :

- Accueillir et considérer le coach comme un partenaire à part entière.
- Lui donner une information claire sur l'association, ses objectifs et son fonctionnement et lui fournir un kit sur les principes de l'association et sur son action.
- Lui confier une mission qui lui convienne et l'aider à s'insérer et à s'épanouir au sein de l'équipe.
- Garantir au coach un rythme de sollicitation compatible avec ses disponibilités et son engagement bénévole.

### III. Le rôle du coach

- Se sentir responsable et solidaire de la promotion et du développement de la mission de FinanCités.
- Suivre et accompagner un entrepreneur.
- Rencontrer l'entrepreneur au minimum une fois tous les deux mois et se rendre sur le lieu d'activité au moins une fois par an.
- Faire un point avec l'entrepreneur à l'occasion de l'élaboration du rapport d'activité trimestriel.
- Aider l'entrepreneur à mettre en place des outils de suivi de son activité.
- Assurer un contact régulier à distance avec l'entrepreneur, répondre à ses demandes dans la mesure du possible avec un délai raisonnable.
- Garder la stricte confidentialité des informations et documents fournis par FinanCités ou par l'entrepreneur.

### V. Durée de la collaboration

Le coach et/ou l'entrepreneur peuvent décider de mettre fin à cette collaboration à tout moment.