



Sommaire

Introduction	7
1. Une histoire expresse du consulting	15
2. Devenir consultant ? La liberté de l'auto-esclavage	19
• 10 bonnes raisons pour devenir consultant	19
• 10 bonnes raisons pour ne pas devenir consultant	27
3. Avant de trouver ton premier client, un peu de préparation s'impose	37
• Soigner tes apparences dans le monde réel	38
• Ta « stratégie de présence » dans le monde numérique	51
• Le problème avec ton ego	62
4. Quel type de consultant veux-tu devenir ?	65
• Les pionniers	66
• Les experts	70
• Les opportunistes	71
• Les consultants salariés	75
5. Développe ton expertise	79
• Se positionner : d'incompétent notoire à expert instantané	79





• Evangéliser : prends la parole !	96
• Profiter : pense merchandising	100
• Dégager : choisir le bon moment	109
6. Le client	115
• Trouve ton premier client	115
• Parle à ton premier client	124
• Choisis tes clients	129
• Fixe tes honoraires	136
• La propale	146
7. Conseils pour réussir ta mission	153
• Deviens un caméléon	154
• Les recos	158
• Quelques règles d'or pour finir de bien commencer	165
Conclusion	175





Introduction

Être « indépendant », *freelance* en français, que l'on soit designer, développeur, formateur, expert, traiteur à domicile ou consultant en apiculture¹, c'est d'abord changer de voie et sortir du cadre habituel de la sécurité du salariat, lequel nous est présenté comme inéluctable à l'école. Ok, je te l'accorde, cette sécurité devient de plus en plus relative.

Mais passer du salariat à l'indépendance c'est aussi et surtout changer d'état d'esprit. Terminé la description de poste claire et précise ! Terminé le boulot flou et sans réel impact sur les clients de sa boîte ! Terminé la certitude du chèque en fin de mois et la garantie des 18 mois d'Assedic en cas de licenciement !

Bienvenue dans un monde où il faut se renouveler sans cesse pour trouver de nouveaux clients, pour garder le plus longtemps possible ceux qui t'ont fait confiance, ou tout simplement pour toujours devancer tes concurrents qui à coups de tweets² et de posts sur

1. <http://michelbocquet.over-blog.com/>.

2. www.twitter.com.





leur blog s'approprient tes idées en deux clics. Oui, même si tu es consultant en apiculture.

Devenir « libre » c'est aussi prendre des risques. Fini les prêts bancaires avant ta troisième année d'activité, exit les propriétaires prêts à te louer leur appart après lecture de ta feuille de paie (souviens-toi, tu n'auras plus de feuille de paie, à moins de passer par une société de portage qui te prendra 10 % de ton CA). Dans le même ordre d'idées, aux oubliettes la mutuelle offerte par l'entreprise.

Désormais ce sera juste toi, tes clients et les impôts.

Pour sortir du « système » salarial, il faut donc commencer par lire ce livre pour apprendre à se déconditionner :

- ce n'est pas en travaillant plus que tu gagneras plus, c'est en travaillant mieux que tu vivras mieux ;
- ce n'est pas seulement en étant un as du téléphone que tu trouveras tes clients. Il va falloir apprendre à gérer ton identité numérique : devenir un expert auquel on achète un savoir plutôt qu'un commercial proposant ses services et donc rencontrer beaucoup, beaucoup de monde ;
- devenir son boss c'est aussi devoir se distinguer. Et avec 300 000 indépendants tous secteurs confondus, tu vas devoir être *vraiment* différent. Et vite ! Donc, à défaut d'être remarquable il te faut commencer par être remarqué ;
- oublie la maxime « tout travail mérite salaire » car tu ne seras rémunéré que pour un quart de ton





temps de travail. Profites-en aussi pour oublier que « le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt ». Sans horaires et sans patron, tu vas vite apprendre qu'il appartient surtout à ceux qui se lèvent tout court !

- tu n'es plus un *clone corporate* conditionné pour bosser de 9 heures à 19 heures, tu vas devoir t'habituer à ne plus te sentir mal à l'aise lorsque tu es chez toi à 3 heures de l'après-midi sans rien avoir à faire d'autre que surfer sur le net ou lire un bouquin ;
- et enfin, n'oublie pas que le nom de ton entreprise n'est plus là pour te porter. Tu vas vite découvrir que beaucoup des promesses qui t'ont été faites lorsque tu étais encore en poste vont disparaître aussi vite que les plans d'action à la sortie d'un focus groupe ou qu'un marsupilami dans un champ de tournesols.

Te déconditionner de tes réflexes de salarié est nécessaire mais rassure-toi, tu n'auras pas besoin de devenir copain avec ton beau-frère. Mais si, tu sais bien, celui qui a un job tous les jours de 8 h à 17 h dans une succursale bancaire. Ce boulot stable qui le fait passer pour le gendre parfait auprès de tes propres parents. Alors que toi, regarde-toi dans une glace. Consultant ? Indépendant ? Freelance ? Tu devrais essayer d'avoir un job dont l'intitulé n'est pas en anglais pour commencer !

Désormais, tu ne fais plus partie du collectif rassurant d'une entreprise nourricière ! Tu ne devras plus





expliquer à ton boss pourquoi tu n'as pas atteint tes objectifs mais seulement à tes enfants que tu n'as pas gagné assez pour leur offrir le cadeau de Noël de leur rêve. Tu appartiens maintenant à la caste « supérieure », celle des indépendants, et plus particulièrement à celle des consultants, ces professionnels mal-aimés des clients... et des autres consultants.

Cette caste est tellement supérieure que tu vas en oublier ce que tu pensais des consultants lorsque tu étais salarié :

- consultant : une alternative au travail ;
- le consultant emprunte la montre de son client pour lui vendre l'heure ;
- combien de consultants faut-il pour changer une ampoule ? On ne sait pas, on attend encore les résultats de l'audit et les préconisations ;
- le consultant connaît 49 façons de faire l'amour mais aucune femme ;
- quelle est la différence entre un client et 10 consultants ? Le client, lui, te rapporte toujours de l'argent.

Avant qu'il ne soit supprimé, début 2011, il y avait même un groupe de discussion sur Viadeo intitulé « Le terme consultant est-il devenu péjoratif ? » À mon avis ? Ben, ouais, en fait.

Il faut dire qu'aujourd'hui, le flux d'informations dans tous les domaines est tel que tout le monde peut se proclamer consultant ou gourou simplement en écrivant quelques articles vides de sens dans un blog illisible.





Ce que les entreprises reprochent aux consultants¹ :

- des solutions standardisées sur la base d'études comparatives ;
- un manque d'écoute du terrain et des besoins spécifiques des clients ;
- pas assez d'assistance à la mise en œuvre des solutions préconisées ;
- une transmission insuffisante de leur savoir-faire ;
- des profils trop formatés ;
- une qualité des prestations fournies qui n'est pas à la hauteur des honoraires facturés.

Et comme nous sommes entrés dans l'ère que beaucoup appellent « 2.0 », cela signifie qu'à première vue l'avantage n'appartient plus à celui qui a le plus d'expérience mais à celui qui crie le plus fort. C'est la fin des réputations gravées dans le marbre car Google remet les compteurs à zéro à chaque instant. Il devient de plus en plus difficile de distinguer le créateur du copieur, le professionnel du débutant.

De toute façon, personne dans ta famille ne comprendra ton métier. Banquier, plombier, secrétaire ou commercial on sait ce que c'est, mais consultant ? Rien que le titre n'inspire pas confiance.

Consultant en philanthropie ? Spécialiste en réseaux sociaux verticaux ? Expert en intergénérationnel ou freelance trans-média ?

1. Les *Echos* du 22 février 2011 - <http://minu.me/3wwd>.





Hein ? Quoi ? Allo ? Tout ce qu'ils verront pour mesurer l'intérêt de ton job et ta réussite c'est ta bagnole. Alors, tu changes de Béhème tous les ans ou tu roules dans la même 306 diesel depuis 10 ans ?

En parlant de bagnole, oublie ta ceinture de sécurité et passe à l'étape suivante.

Un dernier mot : ce livre n'est pas une description des rôles et du statut du consultant mais une vision plutôt terre à terre de la vie d'un travailleur indépendant : le doute, la déception d'un contrat avorté, la fierté de mener une mission à bien et d'en recevoir un témoignage enthousiaste. Mais aussi les petites bassesses des personnes reçues en formation qui te remercieront de vive voix pour le temps que tu leur as consacré avant de te clouer au pilori dans leurs évaluations écrites.

À qui s'adresse ce livre ?

- tu es un **jeune diplômé** et tu ne sais toujours pas quoi faire de ta vie professionnelle. Tout ce que tu sais c'est que tu veux un métier qui a du sens et qui permette de changer le monde. Devenir consultant te paraît répondre à ce cahier des charges. Bon, *a priori* tu es mal renseigné ;
- tu **viens de décrocher ton MBA** et tu es certain d'avoir la solution miracle pour régler les problèmes de rentabilité, de haut ou de bas de bilan des entreprises ; tu es convaincu que la réorganisation, les *SWOT Analysis* et les *balance score-*



cards sont des outils magiques et efficaces. Toi aussi, tu es mal renseigné ;

- tu es **père/mère** de famille et tu aimerais voir plus souvent ta famille ;
- tu es **salié** et tu estimes avoir un job de merde¹ comparé à ces consultants que ton entreprise utilise et qui émargent à 2 500 €uros par jour. L'argent te motive mais pas de passer 10 heures par jour à le gagner ;
- tu es **chômeur** (un consultant a probablement conseillé à ton patron d'externaliser ton département en Chine ou en Indre-et-Loire) et tu cherches un moyen de rebondir tout en ayant un statut plus socialement valorisant que celui de chercheur d'emploi ;
- tu n'es ni diplômé d'une école de commerce ni titulaire d'un MBA mais tu es tout aussi **fainéant**, alors si consultant est un moyen rapide de faire de l'argent en mettant un maximum de bordel où tu passeras...
- tu as simplement **un ego** imposant et tu penses qu'être consultant est un moyen d'en mettre plein les yeux (des autres) et les poches (les tiennes). Et comme tu n'as aucun talent pour la chanson et que tu ne sais pas aligner deux phrases en français correct tu cherches un métier dans lequel on t'écouterait enfin et qui te donnerait de l'importance en société lorsqu'à la question « Et vous, vous faites quoi ? » tu pourrais répondre : « Je suis dans

1. <http://www.jobdemerde.com/>



le consulting ». Ouais, toi aussi tu es mal renseigné ;

- tu es un **rêveur**, tu souhaites apporter du bonheur à tes futurs clients et donner du sens à ta vie et à ton travail. Dans ce cas, lis la dernière page de ce livre et appelle-moi, nous avons plein de choses à partager.
- tu es une **femme** ? Oui, ce métier est aussi pour toi, même si par mépris pour les détails j'utilise dans ce bouquin plus souvent le pronom « il » pour parler du consultant. Tu corrigeras toi-même, ça s'appelle du « crowdsourcing¹ ».

1. Ou « co-création » si ça peut t'aider.





1.

Une histoire expresse du consulting

C'est Charles, le freelance désespéré¹ qui a identifié le premier consultant de l'histoire, après des recherches méthodiques et une bonne bière : Socrate !

Et ce n'est pas stupide du tout considérant que :

1. Son but était d'aider les gens à s'améliorer alors qu'il n'a jamais fait la démonstration qu'il en était capable ;
2. Il passait son temps à poser une tonne de questions, à tout bout de champs ;
3. Lorsqu'on l'interrogeait sur quelque chose d'un peu trop précis il répondait soit par une question, soit en disant « Tout ce que je sais, c'est que je ne sais pas » ;
4. Il laissait toujours ses « clients » parler les premiers, ainsi il n'a jamais été pris en flagrant délit de dire des âneries ;

1. <http://www.desperatefreelancer.com/>



5. Il était trop fainéant pour écrire, il a donc laissé à son stagiaire, un certain Platon, le soin de dactylographier au burin les rapports des focus groupes qu'il organisait ;

6. Il a commencé à utiliser des termes incompréhensibles pour le commun des mortels, comme « dialectique » ;

7. Il utilisait beaucoup de mots en langue étrangère pour paraître plus intelligent qu'il ne l'était et embrouiller ses interlocuteurs afin de les garder sous sa coupe ;

8. Il avait beaucoup de détracteurs affirmant qu'il était un charlatan aux idées bizarres. Ils ont d'ailleurs fini par avoir sa peau car il n'avait pas de blog ni de compte Twitter avec assez de *followers* pour signer des pétitions *online* ou organiser des *flashmobs* de protestation.

La seule différence entre Socrate et un consultant moderne c'est qu'on ne sait pas s'il était payé pour ses services. Soit il a oublié d'y penser, le distrait, soit le montant de ses honoraires s'est perdu.

Pour trouver un autre consultant aussi célèbre, il faudra attendre le début du XVI^e avec Leonard de Vinci. Premier consultant international qui comptait des princes régnants et des rois parmi ses clients. Ce qui évite toujours les problèmes de mauvais payeurs et de trésorerie.

Selon certains, il se serait inspiré de ses contemporains pour ses travaux et le *Codex* serait en fait une agrégation de savoirs pillés chez les autres. Ce qui



ferait du *Codex* le premier blog de l'histoire. Avouez que cette info vaut bien à elle seule le prix de ce bouquin !

Passons rapidement sur les Eminences Grises de Louis XIII et les courtisans de Louis XIV. Métiers plus ou moins indépendants qui demandaient d'avoir une véritable culture de réseau pour trouver des clients. Avec une espérance de vie de 35 ans, mieux valait ne pas faire d'études trop poussées, cela n'aurait pas laissé beaucoup de temps pour cumuler des trimestres d'une retraite aussi courte que méritée.

Arrive enfin le début du xx^e siècle et Frederick Taylor avec son livre : *Principles of Scientific Management*. C'est en 1913 qu'il connaît son apogée professionnelle avec les premières applications de ses théories par Ford. Il utilisa pour la première fois cette phrase reprise depuis par des millions de consultants : « Nous plaçons l'être humain au centre de l'organisation ». Bon, avec des chaînes et des cadences imposées mais au centre, ça compte, non ? Taylor ne vit pas se réaliser son rêve de transformer les hommes en outils de production « qui respirent » car malheureusement il décéda en 1915. Sans savoir qui avait gagné la partie commencée en 1914.

Et nous voilà dans l'ère moderne avec les Bain, McKinsey, Boston Consulting Group et consorts et leurs armées de zombies en costume gris, chemise bleue et cravate à rayures. Voilà l'ère des gourous, de Peter Drucker à Seth Godin aux US, de Henri Fayol à Hervé Sérieyx et (ajoute ton nom *ici*) en France.



