

# L'Entreprise

DES IDÉES, DES CONSEILS, DES SOLUTIONS

www.lentreprise.com N°246 3€

► Les créneaux  
qui marchent

► Comment fixer  
ses tarifs p.37

# S'INSTALLER COMME CONSULTANT

“ Et si  
je travaillais  
en solo ? ”

Interview  
**Michel-Edouard Leclerc :**  
mes recettes  
marketing p.32



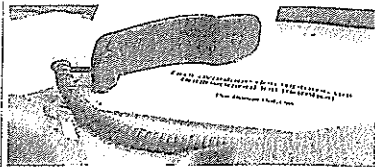
Management  
**GÉRER LES CONFLITS  
SANS COUPS DE GUEULE** p.64

Intérim, CDD, stage  
**Quel contrat  
pour les jobs d'été ?** p.121

WILLIAM DEFLOU, expert  
en télécoms et médias, est à son  
compte depuis 2004. Il facture  
de 1 000 à 1 400 euros par jour.

M 03115 - 246 - F: 3,00 €





## S'installer comme consultant

# SE FORMER AU MÉTIER

La posture de consultant n'est pas forcément naturelle. Elle s'apprend.

Quelque 1 700 euros. Voilà ce qu'a coûté à Pascal de Montgolfier un module de formation de dix jours à l'Institut pour le développement du conseil d'entreprise (IDCE). Ancien PDG de RLB, une PME de 250 personnes spécialisée dans la 'LV de luxe, Pascal de Montgolfier n'est pourtant pas le premier venu. Mais il n'en démord pas : « J'ai appris mes dépens qu'un bon dirigeant ne fait pas nécessairement un bon consultant. » L'homme sait de quoi il parle. Lorsqu'il crée son cabinet de conseil en réduction des coûts ACE 61,62 en janvier 2005, les débuts sont encourageants : deux clients font très vite appel à lui. Mais bientôt les missions se raréfient. « J'ai commencé à prendre peur. J'avais beaucoup de rendez-vous, mais ça ne dépassait jamais le premier entretien. » Pascal de Montgolfier tente de comprendre ce qui ne marche pas.

### Un problème de comportement

« Clairement, ce n'était pas mes compétences qui n'allaient pas. C'était plutôt l'approche comportementale. Je continuais à travailler comme un dirigeant. Lorsque je voyais quelque chose qui n'allait pas, j'avais envie de le dire tout de suite. Exactement ce qu'il ne faut pas faire. Je dois amener mes clients à trouver eux-mêmes les solutions, ce n'est pas à moi de leur dire ce qu'il faut faire. » Cet ancien patron, énergique et compétent, suscite une certaine méfiance auprès de ses clients. « Certains étaient réticents à me laisser le champ libre pour ma mission car ils devaient se dire que j'allais leur prendre la place. »

Il faut donc recadrer le tir. D'autant que d'autres manques se font sentir. « Je n'avais pas assez défini mon activité par rapport aux besoins du marché. Je proposais des réductions de coûts sur la base d'une approche générale, alors que les entreprises attendaient des réductions plus ciblées, selon les postes », se souvient-il. Enfin, le consultant s'aperçoit qu'il lui manque une vraie démarche de prospection client, ainsi qu'une préparation au travail en

solitaire. Autant de difficultés qui le poussent à franchir le pas. Dès le mois de mars 2006, il s'inscrit à l'IDCE. Marketing et vente, méthode de diagnostic, audit organisationnel, management d'équipe... L'ensemble des outils spécifiques du métier conseil y est abordé. « Je sens que je vais apprendre beaucoup », résume Pascal de Montgolfier. Avis aux futurs candidats : on ne s'improvise pas consultant, mais cela peut s'acquérir. **M.A.**



Il ne faut pas croire qu'un bon dirigeant fait nécessairement un bon consultant

PASCAL DE MONTGOLFIER, consultant en réduction de coûts (Nantes)

PHOTO : ISABELLE LEYERHART FOR L'ENTREPRENEUR

## UNE PALETTE DE FORMATIONS

L'Institut pour le développement du conseil d'entreprise (IDCE), organisme phare de la profession, propose un cursus sur neuf mois qui coûte 5 950 euros. La formation

aborde l'ensemble des composantes du métier de conseil et intègre des missions en entreprise. D'autres organismes sont présents, comme la Cegos, Demos ou encore Daios, qui propose une

convention de partenariat grâce à laquelle le consultant est accompagné sur trois ans. Coût : 19 150 euros. Autre solution, moins onéreuse, se former auprès d'un formateur indépendant.