

Consultants : les meilleurs créneaux métier par métier

Mener sa barque à sa guise et ne rendre des comptes qu'à soi-même. Vous en avez rêvé ? Mais on ne s'improvise pas du jour au lendemain consultant indépendant. Il faut trouver un marché porteur dans son domaine de compétences. Chaque année, de nouvelles spécialités apparaissent, propices au démarrage de petites entreprises de conseil. Finances, informatique, commercial, marketing, ressources humaines, production... dans chacun de ces métiers, nous avons identifié les créneaux porteurs pour 2004.

A 45 ans Yves Aknin, ingénieur télécoms, a choisi de devenir consultant indépendant. "Dans mon entreprise, j'ai vu assez de collègues compétents licenciés sans ménagement, raconte-t-il. Je n'ai pas eu envie de suivre le même chemin." Christine Jourdan, mère de trois enfants, saute le pas car elle ne trouve pas un poste à temps partiel dans la finance. D'autres étaient commerciaux, informaticiens, DRH. Par des chemins divers, ils sont arrivés à la même conclusion : "Il est temps de travailler autrement !" Ce slogan de Freelance.com, une société qui réunit entreprises et travailleurs indépendants, a bien cerné l'état d'esprit de ceux qui, comme Yves ou Christine, ont choisi d'être leur propre patron. Et ils sont de plus en plus nombreux. "L'essor des indépendants est aujourd'hui un phénomène de société", constate Michel Paysant, fondateur de l'association Freelance en Europe (www.freelance-europe.com). Est-il raisonnable, par les temps qui courent, de se lancer dans le conseil à son compte? Certes le marché, après des années de vaches grasses, connaît un net ralentissement depuis deux ans. N'empêche. Les entreprises continuent à diminuer leurs effectifs pour faire appel à la sous-traitance, et, selon le Syntec (Syndicat professionnel du conseil), ce sont surtout les grosses structures qui accusent le coup de la crise, tandis que les petits cabinets ont maintenu leur croissance.

La vogue du portage salarial. Autre bonne raison de se lancer aujourd'hui : il y a de plus en plus de statuts offerts à ceux qui veulent travailler à leur compte. En plein essor (il réunirait 10000 personnes), le portage salarial permet d'exercer une activité indépendante, avec ses propres clients, tout en étant salarié par une société intermédiaire, qui encaisse les prestations et vous verse un salaire, moyennant une commission de 5 à 15 % de votre chiffre d'affaires. Cette formule peut se révéler une bonne transition pour démarrer : rassurante (vous continuez à cotiser à l'Assedic), confortable (pas de paperasse ni de charges à déclarer), elle coûte néanmoins cher. "Un salarié «porté» obtiendra des revenus de 15 % inférieurs à ceux qu'il aurait en tant que pur indépendant", estime Michel Paysant. En outre, le portage, sans statut juridique clair, peut donner lieu à certains abus. Pour plus de sûreté, choisissez une société adhérente au SEPS, le syndicat du secteur (liste sur www.partagesalarial.org).

Un réseau solide. Autre solution : créer une société. C'est un gage de sérieux aux yeux des clients, mais aussi une façon d'anticiper un développement de votre activité. Pour ceux qui s'y sentent prêts, la loi Dutreil sur l'initiative économique, votée en juillet, facilite les choses. Depuis le 6 août, plus besoin de capital minimal pour créer une SARL (mais ce n'est pas réaliste), vous pouvez domicilier celle-ci chez vous pendant cinq ans et conserver une activité à temps partiel pendant un an. D'ici à janvier prochain, d'autres mesures entreront en vigueur vos charges sociales pourront être reportées pendant les douze premiers mois et, si vous étiez précédemment au chômage, vous retrouverez vos droits aux indemnités au cas où vous arrêteriez l'activité de votre entreprise dans les trois premières années. Avant de créer votre structure, contactez un conseiller juridique qui vous aidera à choisir en fonction de votre projet et de vos ambitions.

Tous les consultants ne créent pas une société pour exercer, loin de là ! S'installer en profession libérale est la solution la plus souple, puisqu'elle limite au minimum les formalités. En revanche, il est vrai que c'est un statut assez précaire, les entreprises se montrant de plus en plus exigeantes avec les indépendants, n'hésitant pas à leur imposer des baisses de tarifs. D'où l'urgence de ne pas rester isolé. Tous les consultants insistent sur ce point : il est indispensable d'appartenir à un solide réseau où puiser, si besoin, les compétences complémentaires aux vôtres pour toujours répondre aux besoins du client, selon la règle impérative du métier !

Mais l'essentiel, c'est vous, votre énergie et votre projet. En tant que consultant, c'est vous même que vous vendrez. Avez-vous une expertise solide à proposer ?

Examinez les créneaux que nous avons identifiés par métier. Peut-être correspondront-ils à vos compétences. Mais savez-vous aussi comment formaliser votre expertise dans une offre commerciale ? Lisez les témoignages de ceux qui se sont lancés avant vous : vous y trouverez de précieux conseils. La prospection "dans le dur" vous effraie-t-elle ? Etes-vous à l'aise dans le relationnel ? Etes-vous capable de faire plusieurs choses en même temps du commercial, de la production et des relations publiques ? Etes-vous prêt à accepter une augmentation de votre charge de travail doublée d'une baisse de vos revenus ? Etes-vous prêt surtout à assumer l'insécurité du lendemain ? Ce sont là les vraies questions à vous poser avant de vous lancer.