

<http://www.capital.fr/carriere/actualites/trouver-un-job-ou-en-changer-les-questions-a-vous-poser-si-vous-voulez-devenir-consultant>

Accéder à la boutique RSS

**Capital.fr**

JEUX BLOGS FORUMS

Capital N° Novembre 2009  
 > Sommaire  
 > Extras online  
 > S'abonner

LA UNE BOURSE PLACEMENTS IMMOBILIER CARRIÈRE RETRAITE ENQUÊTES Devenez membre premium

> Capital.fr > Carrière > Actualités > Trouver un job ou en changer : Les questions à vous poser si vous voulez devenir consultant

## L'actualité Carrière

Le 09/11/2009 à 16:08 - Mis à jour le 09/11/2009 à 17:05

### Trouver un job ou en changer : Les questions à vous poser si vous voulez devenir consultant

Plus que jamais, les entreprises sont prêtes à payer les conseils, pourvu qu'ils rapportent vite. Comment présenter votre expertise et à quel prix la vendre ?

Même en se décarcassant, cela n'a rien donné. Viré à 57 ans par McCormick, la maison mère des épices Ducros et des levures Vahiné, Paul Delpit, directeur des achats Europe, s'est vite aperçu l'an dernier qu'il ne retrouverait pas d'emploi de son niveau. Alors il a décidé de faire une croix sur sa carrière de cadre sup. Pour commencer celle de patron, en se lançant en solo comme consultant. Gonflé mais payant, au vu du large sourire qui barre le visage de notre homme : « À mon âge, on ne vaut peut-être plus grand-chose sur le marché de l'emploi, mais dans le conseil, c'est l'inverse. » Il n'est pas le seul à raisonner ainsi. Cette année, ils seront plus de 10 000 cadres à franchir le pas de l'indépendance, dont beaucoup de quadras et de cinquas soucieux de conserver une activité. Tenté à votre tour ? Attention. Passer d'un statut de salarié à celui d'indépendant ne se fait pas sans embûches. Voici quelques conseils pour vous permettre d'en donner à votre tour le plus longtemps possible.

#### Comment se démarquer dans sa spécialité

Cela paraît une évidence, mais autant refroidir tout de suite les plus téméraires. Si vous avez derrière vous une longue carrière dans la finance, vous n'allez pas vous lancer subitement dans le marketing ou les RH. Vous avez une spécialité, gardez-la. Mieux, mettez en avant un point fort fonctionnel ou sectoriel, le plus précis possible. Certes, cela réduira le nombre de vos clients potentiels, mais c'est le seul moyen de vous démarquer des grands cabinets. « Des conseils en communication, il y en a plein. Des conseils en communication de crise, il y en a un peu moins. Et des conseils en communication de crise ciblant spécifiquement les hauts dirigeants, c'est encore plus rare », a analysé Laurent Vibert avant de tenter sa chance. Cet ancien porte-parole de la brigade des pompiers de Paris qui, au cours de sa carrière, a dû gérer les relations avec les médias lors de crises majeures, comme la tuerie à la mairie de Nanterre en 2002, est en passe de réussir son pari : à peine un an d'activité et il se verse près de 3 500 euros de salaire par mois.

Autre paramètre à prendre en compte : les besoins du marché. En temps de crise, exil le conseil en stratégie, trop éloigné des réalités du terrain. Les entreprises attendent un impact immédiat sur leur activité et sont avides par exemple de conseils en développement commercial, en réduction des coûts, mais aussi en optimisation de trésorerie ou en sourcing (l'approvisionnement au meilleur prix). Il y a aussi des niches à exploiter pour les jeunes consultants (30-35 ans) : le conseil en webmarketing et l'accompagnement à l'international des PME. Enfin, un boulevard existe pour les cadres experts dans le fonctionnement des collectivités territoriales (villes, départements, régions). Le secteur public, qui représente seulement 10% du marché du conseil aujourd'hui, a des besoins croissants, notamment en matière de développement durable (le recyclage des déchets par exemple) ou pour la mise en place de services en ligne aux administrés. Pour dénicher des missions dans ce domaine, voyez le site Boamp.fr ou directement ceux des grandes collectivités locales, à la rubrique « marchés publics ».

#### Quel est le meilleur statut à adopter pour se lancer ?

Voilà un choix déterminant pour l'évolution de votre activité. Les consultants les plus ambitieux ont intérêt à créer une SARL. C'est une structure lourde à gérer, mais elle permet de répondre plus facilement aux appels d'offres publics et à ceux des grandes entreprises. En outre, quand votre affaire grandira, la SARL vous permettra d'embaucher facilement d'autres consultants. Pour ceux qui préfèrent, dans un premier temps, tester leur modèle, il existe cependant deux solutions plus souples : la première consiste à se faire héberger par une société dite de portage qui, contre une commission de 5 à 15% sur le montant de vos factures, assurera à votre place toute la paperasserie (comptabilité, cotisations, émission et recouvrement de factures...). En plus de prendre en charge la gestion administrative, ces sociétés vous proposent généralement

## Les services

- BOURSE
- PLACEMENTS
- IMMOBILIER
- CARRIÈRE
- RETRAITE

## Participez, réagissez

### BLOGS

Accédez aux blogs des membres de Capital.fr

→ Les blogs

→ Votre blog

### FORUM CARRIÈRE

#### Discussions (Auteur)

Bien du plaisir avec notre jeu carrière ! (TTUTUR7958 - 23.09)

L'importance donnée aux études des DOM (FACEL4 - 17.22)

Les faux congés maladie... (Balow - 19.45)

La meilleure convention collective des DOM (FACEL4 - 17.22)

Il ne faut pas prendre le personnel de France Télécom pour des cons ! (dépassage - 13.31)

« Le QI et l'excès de rationalisation ont mené directement à la crise » (Bernardtoto - 15.00)

LE TRAVAIL DES FEMMES EN ENTREPRISE (mior03 - 18.39)

Suicide chez France Télécom (mte69 - 18.27)

Avez-vous confiance dans le service RH de votre entreprise ? (astroma - 22.44)

Choix d'un centre de biens de compétence (Poeytte - 09.51)

Accéder aux forums

### SONDAGE CARRIÈRE

— PUBLICITÉ —

## Les actualités Carrière

- Et si les entreprises décidaient d'accorder des augmentations de salaires en 2010 ? 09/11/2009
  - Une septième loi sur l'égalité salariale entre hommes et femmes 06/11/2009
  - Avec la crise, le travail à temps partiel s'est développé en Union Européenne 05/11/2009
  - Un cadre au chômage s'affiche en 4x3 05/11/2009
  - Un autre job de rêve : payé pour faire du shopping 04/11/2009
  - Le CV anonyme expérimenté à partir d'aujourd'hui 03/11/2009
  - Compte à rebours pour les entreprises sur l'emploi des seniors 03/11/2009
- Toutes les Infos Carrière

## Les conseils Carrière

- L'entretien de retour, une arme contre l'absentéisme
  - Comment évaluer la capacité d'adaptation de votre équipe
  - A quelles conditions peut-on baisser les salaires des cadres ?
  - Cinq astuces pour relancer vos prospects
  - Comment obtenir le label Diversité
- Tous les conseils Carrière

## Les interviews Carrière

“

 « Il existe une corrélation entre le nombre de femmes présentes dans l'entreprise et ses performances »  
09/11/2009  
Michel Ferrary, Professeur au CERAM-ESC Lille

 “Le management de transition est une opportunité pour les seniors”  
03/11/2009  
Gilles Marque, Fondateur d'Actiss Partner et président de l'Association française des managers de transition

 “Avant, les hommes de pouvoir avaient des disciples, aujourd'hui ils favorisent leur progéniture”  
27/10/2009  
Philippe Melriue, Chercheur écrivain et professeur en sciences

<http://www.capital.fr/carriere/actualites/trouver-un-job-ou-en-changer-les-questions-a-vous-poser-si-vous-voulez-devenir->

de rencontrer d'autres consultants ou de participer à des formations. Les plus adaptées à votre nouvelle profession s'appellent Ad'Missions, Links Conseil et ITG. La seconde solution consiste à adopter le nouveau statut d'auto-entrepreneur. Il suffit de quelques dizaines de minutes sur le portail Auto-entrepreneur.fr pour se lancer. Toutefois, si votre affaire décolle, vous devrez changer de statut car un auto-entrepreneur ne peut pas facturer plus de 32 000 euros par an.

#### Comment faire sa publicité et se faire connaître ?

Avant même de vous installer, vous avez tout intérêt à réaliser une étude de marché. Non seulement parce que cela vous permettra de vous faire une idée du potentiel de votre projet et d'affiner votre offre, mais aussi parce que cette démarche vous fera entrer en contact avec vos futurs prescripteurs. Sous le prétexte de votre enquête, c'est le moment d'aller frapper à la porte des chambres de commerce et de toutes les structures locales (conseils généraux, fédérations professionnelles...) susceptibles de vous référer. Et de proposer vos services. Voyez William Cousin. Afin de se faire connaître, ce consultant RH basé à Rouen rédige, pour le compte de la chambre de commerce, un bulletin mensuel sur les actualités sociales. Il tient aussi un blog pour un magazine local.

N'hésitez pas non plus à réaliser gracieusement des missions tests auprès d'entreprises dirigées par des connaissances ou encore au sein de structures associatives. L'une d'elles, Passerelles & Compétences, a par exemple une quarantaine de missions (en marketing, ressources humaines, gestion de projet, finances...) à proposer régulièrement à des bénévoles. Un beau geste qui vous permettra d'engranger des références.

#### Comment présenter efficacement son offre ?

Si, à votre ancien poste, vous avez été un expert reconnu par vos pairs et clients, c'est le moment de les rappeler. Jean-François Catreaux, ancien directeur achats au sein d'Alstom, a ainsi récemment décroché une mission de 80 jours chez le concurrent direct de son ancien employeur, Bombardier, dans la semaine qui a suivi son départ : « Ils voulaient que je les aide à mettre en place un système pour mesurer la performance de leurs fournisseurs. A 2 500 euros la journée, c'est une belle mission. » Responsable des études chez Smoby, Christian Taillard s'est, lui, retrouvé sur le carreau après la faillite du fabricant de jouets, avec 35 000 euros en poche. C'était le 1er avril 2008. « Le 30 du même mois, j'enregistrais mon premier client, un distributeur de jouets, qui avait besoin d'un expert en stratégie de marques », sourit-il, ravi que son carnet d'adresses lui ait été si utile.

Même précieux, vos contacts ne vous dispenseront pas de prospecter vous-même. Un réflexe courant est d'appeler un peu au hasard, ou pire, d'envoyer des mails à la terre entière. Mais, pour être efficace, il faut là encore concentrer ses recherches, comme s'y emploie Richard Cormons. Ce consultant en stratégie basé près de Lille fait régulièrement le tour des salons professionnels : « Aller sur les stands pour me présenter aux dirigeants présents, c'est un peu ingrat, explique-t-il. Mais c'est payant, car peu de monde le fait. » Notre expert a aussi son truc pour repérer de futures missions. « Quand je découvre dans la presse locale que le fondateur d'une PME est décédé, je contacte la famille pour lui proposer mes services. » Macabre, mais malin.

#### Que proposer concrètement à son premier client ?

Si vous n'avez jamais fait de marketing de votre vie, il va falloir vous y mettre. Car vendre du conseil nécessite d'abord d'élaborer un concept original et accrocheur. François Crespo, un médecin qui dirige un cabinet de conseil en gestion du stress, ne s'est pas contenté de cette appellation banale. Il vend ainsi aux entreprises des séances de «secourisme relationnel». Avantages de cette marque qu'il a déposée pour 200 euros : elle se retient facilement, utilise des termes positifs (mieux que «prévention contre le mal-être professionnels») et met en valeur un concept original. En l'occurrence, la création parmi les salariés d'un réseau de «secouristes» du mental capables d'identifier et d'aider leurs collègues en situation de détresse psychologique. Proposer des stages dans votre domaine d'expertise est d'ailleurs un bon moyen de mettre le pied dans la porte d'une entreprise. Pour votre client, c'est concret, limité dans le temps (souvent pas plus de deux jours) et pas trop engageant financièrement (de toute façon, il est obligé de consacrer une partie de sa masse salariale à la formation). Mieux, le feedback des stagiaires lui donnera très vite une idée de vos talents réels. Beaucoup souhaitent donc tester les nouveaux intervenants de cette façon, qu'il le soit ou non, si cela s'est bien passé, à leur donner de véritables missions de conseil par la suite.

#### Quel prix de journée devez-vous pratiquer ?

Il existe des tarifs moyens généralement respectés dans le milieu. Le prix d'une journée varie ainsi entre 400 et 500 euros (hors frais) pour une intervention dans une administration publique ou une collectivité locale et monte jusqu'à 1 000 euros dans les PME (sachant qu'une mission type en PME, qui va du diagnostic à la mise en œuvre d'une recommandation, correspond à 8 à 10 journées facturées). Enfin, si vous intervenez dans une grande entreprise ou bien s'il s'agit de formation (qui demande un lourd travail

de l'éducation à l'Université Lumière-Lyon 2



"Les traders ne sont pas à l'origine de la faillite du système, même s'ils ont clairement contribué à la formation d'une bulle"  
21/10/2009

Thami Kabbaj, Professeur de

finance à Dauphine



"Avec la crise, le décalage entre la formation des jeunes et les besoins des entreprises saute aux yeux"  
20/10/2009

Carlos Gonçalves, Co-fondateur du site de recrutement en ligne

Jobintree



"Les cadres deviennent de simples exécutants, leur travail s'appauvrit"  
13/10/2009

David Courpasson, Professeur de sociologie à L'EM Lyon et chercheur au laboratoire OCE

Toutes les interviews Carrière

## Les dossiers Carrière

### Trouver un job ou en changer : Toutes les astuces pour sortir du lot



Moins d'offres, plus de candidats... Pour convaincre, il faut maintenant soigner le moindre détail. Du CV à l'entretien, comment franchir les étapes.

Tous les dossiers Carrière