



Consulting : sortir la profession de l'épuisement professionnel.

Depuis plusieurs années que je pratique le conseil, observe et accompagne d'autres consultants indépendants ou des patrons de petites « boutiques », je suis frappé par le fort niveau de stress dans cette profession.

Soyons clair, le conseil est un beau métier, pouvant fournir un style de vie épanouissant, psychologiquement et financièrement. Encore faut-il sortir des modèles qui favorisent le stress du consultant. En France, nous sommes sans doute 40 000 à se dire consultants. Sur ce total, j'estime que seuls 50% pratiquent réellement le conseil, c'est à dire qu'ils n'emploient pas ce mot pour ne pas dire, salariés de l'IT, chômeurs ou en reconversion. Sur ces 20 000 restants, la plupart sont salariés de structures ou sous-traitants pour ces structures ; souvent pour une rémunération faible au regard des efforts et de l'adaptabilité demandée. Peut-être 1 000 sont réellement des consultants indépendants, réussissant à concilier une bonne qualité de vie avec un revenu correct. Vous me suivez ? 1 000 consultants sur 40 000 ont réellement construit une activité épanouissante ...

Comment l'expliquer ? Avant tout par leur business model. Portrait d'un *serial worker*...

- Ils ont une charge de travail extrêmement élevée. Suivant l'INSEE, elle se situe dans une moyenne de 54 heures par semaine. Nous sommes loin des 35 heures.
- Ils facturent majoritairement au temps, ce qui empêche tout gain de productivité, dans un domaine où l'important est la valeur ajoutée de l'intervention.

- Ils fabriquent des coûts fixes inutiles, ce qui les oblige à courir après le chiffre d'affaire. Ils perdent leur capacité à dire non et se faisant, dégradent leur rentabilité et leur efficacité chez les clients.
- Ils s'accrochent à leur méthode, sans penser que le client achète un résultat. Ils se transforment eux-mêmes en prestataire de service, orientant la négociation sur le prix et non sur la relation d'aide qu'ils peuvent apporter.
- Ils sont pris par l'action et n'ont plus le temps d'innover et de créer une image de marque. Ils ont des capacités, mais personne ne le sait.
- Ils s'engagent mentalement et émotionnellement pour leurs clients, mais ne prennent pas le temps de « déposer leurs soucis » chez un coach.
- Ils ne prennent pas suffisamment au sérieux l'importance de la thésaurisation financière, marketing et organisationnelle de leur savoir-faire.

Alors, comment sortir de ce cercle vicieux ?

1. Limiter ses coûts fixes à l'utile. Première loi du conseil : plus ça marche, moins on est dans son bureau...
2. Intégrer marketing et production pour créer un flux régulier de demandes et choisir les plus rentables. Par rentable, j'entends une relation respectueuse, où la valeur ajoutée est optimisée pour chacun des protagonistes.
3. Limiter sa charge mentale et émotionnelle, en ayant un coach. Quel plaisir de pouvoir « déposer ses soucis » auprès d'un professionnel, vous aidant à prendre du recul.
4. Optimiser son organisation, en planifiant, à la semaine, au mois et à l'année, des temps de prise de recul. On ne contrôle que très peu notre charge de travail, sauf la récupération. Un sportif de haut niveau est aussi rigoureux dans l'effort que sur cette dimension.

5. Clarifier ses relations de travail : association, partenariat, sous-traitance, alliance ? A force de tous confondre, on se retrouve à gérer des conflits et de l'envie. Rien de plus coûteux en temps et émotions négatives.
6. Savoir transformer votre savoir-faire en « produits ». Rien de honteux dans cette pratique, juste un complément, souvent utile pour le client et un fort levier de gain de productivité.

On s'en reparle ?

Matthieu POIROT, mars 2012.

Retrouvez nous sur : www.midori-consulting.com