

# Le consulting / “Le conseil aux entreprises”

C'est un partenariat stratégique entre un consultant expérimenté et une entreprise en quête de solutions innovantes et de conseils avisés.

La mission du consultant est généralement constituée de plusieurs des tâches suivantes (et parfois toutes) :

- Cadrer la demande initiale
- Convenir des droits et obligations de chacun

Engagement du travail :

- Établir un diagnostic de la situation et analyser les besoins
- Rédiger des préconisations avec différents scénarios et les présenter à son client
- Proposer un plan d'action pour réaliser le scénario retenu
- Réaliser un reporting sur l'état d'avancement des travaux
- Ajuster les objectifs
- Réaliser un bilan final écrit
- Présenter le bilan avec le commanditaire

Le consultant est sollicité pour résoudre un problème existant ou pour partager une situation complexe avec un dirigeant. Il occupe une fonction de « Tiers » dans l'entreprise qui favorise un regard plus à distance des situations.

Il doit évidemment développer un haut degré d'expertise dans son domaine d'intervention. C'est, avant tout, sur ce critère qu'il sera sélectionné par le client. Mais il doit également développer des qualités humaines pour être efficace.

Tout d'abord, il doit apprendre à écouter ses interlocuteurs et exercer son esprit critique pour aller au fond des problématiques rencontrées par son client. Ensuite, il doit avoir un bon esprit de synthèse pour retranscrire les informations collectées et faire adopter ses préconisations. Un plan mal compris sera un plan mal exécuté. Enfin, Il doit être suffisamment pédagogue et diplomate pour faire adopter ses idées. Un consultant intervient généralement pour changer les choses et le changement n'est pas toujours bien accueilli.

Marc CAMPEGGI