

S'érige consultant qui voudrait ?

ILS SONT DE PLUS EN PLUS NOMBREUX À SE PRÉSENTER AUX ENTREPRISES EN QUALITÉ DE CONSULTANT. S'AGIT-IL RÉELLEMENT D'UN MÉTIER OU D'UNE FORMULE DESTINÉE À PROLONGER LA PÉRIODE D'ACTIVITÉ ? ANCIENS CADRES D'ENTREPRISE OU JEUNES LAURÉATS DES ÉCOLES SUPÉRIEURES, ILS S'AFFRONTENT DANS UN MARCHÉ ÉMERGENT.

Un conflit de générations. Sommes-nous en présence d'une telle situation dans le marché du consulting? «*Quand on se présente en tant que consultant, les entreprises s'attendent à avoir affaire à une personne ayant de l'expérience en entreprise*», souligne Yassine Karim, consultant manager à la tête du cabinet Isocele Consulting. Ce dernier vient juste de lancer sa boîte. Témérité ou confiance en soi : la question se pose. Mais, il est clair que le marché du consulting au Maroc connaît une morphologie qui pousse à des conclusions nuancées. Tout d'abord, le marché n'est pas régulé par l'Etat : ni en termes de prix des prestations ni au niveau de la définition des critères de détermination de la profession. Ensuite, le secteur est empreint d'une classification dualiste.

D'une part, d'anciens cadres et responsables au sein de grandes entreprises mettent à disposition leur expertise. D'autre part, le consulting devient un métier pour certains. Ce cas d'espèce concerne les lauréats d'écoles de commerce ou d'ingénierie qui montent leurs propres structures et offrent aux entreprises leurs prestations. «*Ces derniers dénotent notamment par leur esprit entrepreneurial. Ils ont généralement fait leurs preuves aux seins de cabinets spécialisés*», rajoute notre interlocuteur. Comment se défendent-ils, sachant que les budgets importants sont souvent l'apanage de cabinets de consulting de dimension critique ? Pour l'un des représentants de cette catégorie, la solution se présente comme une démarche professionnelle. «*Il s'agit d'être en réseau. Comme de soumissionner avec un grand cabinet*», indique Yassine Karim. Par ailleurs, le combat s'annonce d'autant plus difficile

que ceux que l'on qualifie d'«anciens» se distinguent par leur rapport direct et privilégié avec les structures économiques de la place. Souvent, ils n'ont pas besoin de présenter leur curriculum vitae. Nombreux sont ceux qui ont décidé de faire du consulting leur métier dès l'époque des études supérieures mais reconnaissent, évidemment sous couvert d'anonymat, afin d'éviter de s'attirer les animosités de ceux qui sont bel et bien installés, que «*les anciens ne laissent pas de champ de manœuvre aux jeunes ni de place. Et c'est un tort*». L'explication ne manque pas d'acuité. En effet, «*sur ce marché, il va falloir assurer la relève. Et il revient également aux entreprises de faire appel aux jeunes. La compétence n'est pas liée à l'âge ; elle est un corollaire à la motivation et au degré de compétence*», ajoute la même source. À une époque pas très lointaine, la grande majorité des consultants opérant au Maroc étaient

INTERVIEW

AMINE JAMAÏ, directeur général de Valoris Conseil

Challenge Hebdo : ces dernières années, le terme « consultant » est de plus en plus galvaudé. Au Maroc, s'érige-t-il consultant qui le veut ? Existe-t-il une réglementation de la profession ?

Amine Jamaï : le terme consultant est un terme général et large, qui englobe une multitude de métiers aux expertises très différentes les unes des autres : consultant en organisation, en logistique, en technologies de l'information, en stratégie... Quand un spécialiste dans une activité pointue se présente, il dit, pour faire court, qu'il est consultant. C'est probablement ce qui donne cette impression de métier aux contours difficiles à définir, et finit par laisser à penser que « beaucoup » de personnes travaillent dans le même domaine. Ce qui est faux. Notre pays, comme la plupart des pays émergents, souffre

d'un manque patent en nombre de consultants. Consultant n'est pas une profession à proprement dit. C'est plus un type de contrat de vente de savoir-faire, plus flexible que ne le serait un contrat à durée indéterminée. Le consultant définit avec son client, à travers les clauses d'une mission déterminée, ce qu'il est supposé apporter comme solutions à un problème donné. Une relation de gré à gré, basée sur un contrat commercial, qui ne peut être réglementée en dehors de la législation en la matière.

C. H. : de nombreux anciens responsables au sein de grandes entreprises s'installent à leur compte en tant que consultants. Dominent-ils le marché notamment en termes de chiffre d'affaires ?

A. J. : non, du moins pas encore... Ce sont

