



Quand on se présente en tant que consultant, les entreprises s'attendent à avoir affaire à une personne ayant de l'expérience en entreprise.

Yassine Karim, consultant manager, cabinet Isocele Consulting.



étrangers et essentiellement de nationalité française. Suite à un transfert de compétences à leurs collaborateurs nationaux, on a vu l'émergence de consultants marocains.

Reconnaissons que le débat est toujours d'actualité aujourd'hui. Les grandes entreprises marocaines penchent vers l'expertise des ressortissants étrangers et les Français

tiennent le haut du pavé. Les départements de l'Etat eux aussi adoptent cette approche. La majorité des contrats-programmes qu'élaborent le gouvernement et les représentants des secteurs économiques en témoignent. Qu'en pensent les consultants tentant de se faire un nom sur la place? «Une telle démarche paraît légitime lorsque les consultants étrangers maîtrisent des domaines de compétences dans lesquels nous n'avons pas la maturité suffisante». À noter également que le même phénomène se profile, depuis quatre à cinq ans, en ce qui concerne les coachs. Le facteur d'extranéité à lui seul semble déterminer la compétence de ces derniers.

Imane Azmi

les grandes multinationales du conseil qui aujourd'hui dominent le marché. Et c'est naturel, car il est logique de devoir payer le prix fort pour une expertise organisée, multidisciplinaire, ayant accès à des données de qualité et ayant déjà fait ses preuves dans de nombreux pays. Les entreprises de conseil locales sont souvent dans des niches de marché où elles sont réputées pour leur compétence et évidemment beaucoup moins coûteuses. Un jour viendra certainement où elles chercheront à avoir elles aussi une taille critique et un important éventail d'offres de compétences. Elles pourront ainsi de la sorte concurrencer les multinationales. Nous assisterons probablement dans les années à venir à plusieurs opérations de fusions entre des cabinets locaux. Il faut rappeler qu'à l'origine, les grands du conseil mondial ne sont le fruit que de successions de regroupements.

C. H. : peut-on parler de «grands» et de «petits» consultants ?

A. J. : encore une fois, il ne s'agit pas d'une profession, mais d'un type de service contractuel, et comme tous les métiers de services, c'est la réputation et l'image qui font la différence. Celles-ci sont construites à force de success stories, qui donnent du poids et de la consistance au consultant. Une question d'image. Un nouvel Einstein, dans le domaine de la physique quantique, aurait moins de crédit qu'un vieux chercheur assez moyen...du moins jusqu'à ce qu'il ne communique sur ses découvertes et que l'on reconnaisse ses résultats...

C. H. : les derniers arrivés sur la place ont-ils réellement des chances de percer, sachant que la plupart d'entre eux travaillent comme sous-traitants pour les grands cabinets ?

A. J. : c'est une fausse idée que celle de la

sous-traitance. Les grands cabinets, encore plus que les autres, ne peuvent mettre en caution leur image. Et je doute qu'ils prennent le risque de sous-traiter du conseil. Encore une fois, il y a un marché qui souffre d'un manque de consultants. Même s'ils sont « bons », ils devront prendre le temps de construire leur propre image, à travers des missions, qui deviendront leurs références.

C. H. : le système de rémunération des prestations repose-t-il sur une grille tarifaire ? Quel est le niveau moyen des honoraires ?

A. J. : une offre de mission de conseil est variable selon la rareté des compétences nécessaires et l'image de l'entreprise de conseil. Le marché se charge ensuite du reste...

Propos recueillis par I.A.