

Yves Boissonnat, quel consultant êtes-vous ?

VINCENT BOUQUET | 22/07 | 06:30



Yves Boissonnat, fondateur et associé de Boissonnat Partners. - DR

1 / 1

SERIE D'ETE « Ils vous conseillent » (2/7). Fondateur de Boissonnat Partners, Yves Boissonnat conseille ses clients dans le cadre de missions de recrutement et d'évaluation des cadres d'entreprises.

Pourquoi êtes-vous devenu consultant ?

Yves Boissonnat : Ma formation universitaire en droit puis à Sciences Po Paris m'a d'abord conduit vers le secteur bancaire. Puis, rapidement, j'ai compris que c'était la richesse humaine de l'entreprise qui m'intéressait. Après un aller-retour entre Londres et Paris, je suis devenu associé d'un cabinet international spécialisé dans la chasse de têtes et le coaching de dirigeants. Il était alors très important pour moi d'aller chercher les profils, puis de les faire évoluer au sein de leur nouvel environnement. J'ai ensuite créé mon propre cabinet en 2012 avec en tête une seule devise : **la richesse de l'entreprise se trouve dans les personnes qui la font fonctionner.**

N'est-ce pas frustrant de ne pas être opérationnel ?

Y.B. : Pas du tout ! Fût un temps, il m'a traversé l'esprit de devenir avocat mais je n'ai jamais eu envie d'être salarié d'une entreprise. **Je suis un entrepreneur à la base et donc très attaché à ma liberté.** Le métier de juriste d'entreprise est passionnant, je le sais, mais on doit évoluer dans un environnement contraint. C'est pour cette raison que j'ai toujours pensé que je devais rester indépendant. Et puis, vous savez, je ne suis pas quelqu'un de complaisant. Je tiens toujours un langage de vérité et d'indépendance qui pourrait heurter en entreprise.

Pourquoi avoir opté pour le juridique ?

Y.B. : C'est un pur hasard. Au début de ma carrière, je m'intéressais plutôt aux secteurs bancaire et financier quand, un jour, on m'a confié un mandat dans le domaine juridique. Un domaine que j'aime bien et que je comprends grâce à mon parcours universitaire. Puis, j'y suis resté car les problématiques liées au juridique sont essentielles dans l'entreprise, et de plus en plus, car en dehors de la direction générale, **le lieu de pouvoir se situe au cœur de la direction juridique.** Sans oublier qu'en traitant, à la fois, avec des juristes d'entreprise et des cabinets, cela me permet d'avoir une palette de compétences très large, ce qui est intellectuellement très enrichissant.

A vos yeux, qu'est-ce qu'un client idéal ?

Y.B. : Si j'étais très pragmatique, je vous répondrais « celui qui donne beaucoup de missions » mais ce n'est pas vrai. Le client idéal est celui qui comprend l'utilité de votre rôle et construit un vrai partenariat avec vous. Certains sont difficiles dans la relation avec leurs conseils car ils ne les impliquent pas suffisamment. **Les meilleurs clients impliquent leurs consultants dans leur gestion quotidienne**

car ils ont compris l'intérêt de notre relation de partenaires, notre rôle d'accompagnateur permanent. Pour tout vous dire, il y a même des clients avec qui je travaille gratuitement... Tout ne se marchande pas car la relation humaine prime sur la relation commerciale.

Sur quoi repose aujourd'hui le succès d'une relation client ?

Y.B. : Il repose avant tout sur l'alchimie qui se crée ou non entre les deux parties et sur les chocs et les frottements entre les personnalités. Le plus important est de comprendre la psyché du client et, un des secrets, qui pourtant est évident, est de rester toujours extrêmement professionnel : **il faut toujours tenir ce que l'on a annoncé et dire ce que l'on fait**. C'est par la transparence, y compris lorsque les solutions que je propose ne fonctionnent pas, que je gagne la confiance d'un client. Vous savez, le client n'a pas de temps à perdre avec quelqu'un qui l'enfume. Et, un dernier point mais pas des moindres : il est primordial d'être imaginatif, d'apporter des solutions nouvelles, des idées neuves qui ne sont pas qu'un vulgaire copier-coller de ce que l'on a pu voir à l'oeuvre dans une autre entreprise.

Quelle est votre plus belle mission ?

Y.B. : Il est difficile d'en choisir une... Je dirais que les missions que j'apprécie le plus sont celles où je peux suivre une personne sur de nombreuses années. J'ai par exemple en tête le cas d'un juriste que j'ai fait recruter, il y a une quinzaine d'années, en droit boursier dans un grand groupe. Il en est parti pour devenir directeur juridique d'une autre entreprise et est, à ce moment-là, devenu un de mes clients. Aujourd'hui, il est redevenu un de mes candidats car il est parti de son entreprise pour remplacer un autre directeur juridique parti en retraite. **Le vrai beau souvenir, c'est celui qui dure.**

A lire mardi 29 juillet : Olivier Chaduteau, associé fondateur de Day One à Paris.●