Le consultant indépendant est un chasseur solitaire. Les affaires qu'il décroche résultent d'un patient et difficile travail de prospection. En outre, il est seul responsable de ses victoires comme de ses échecs. Ses concurrents sont des prédateurs potentiels et il n'envisage pas une seconde de s'associer car il veut rester en en solo… « libre » ! Parfois, pourtant, des opportunités peuvent survenir qui ne peuvent être gérés en solo. Que faire ? Laisser tomber ? Qui de nos jours se permet de laisser passer une affaire ? Certainement pas l'indépendant audacieux avide d'expériences nouvelles et de défis ! Récit d'un duo de BnBiens, experts en production rédactionnelle.

Un prérequis indispensable : la connaissance de l'autre

Ayant l'opportunité de rédiger un ouvrage commémorant le centenaire d'un établissement scolaire, Patrick Ducher s'est rendu compte que la tâche allait s'avérer trop importante pour lui seul, étant donnée la masse d'informations à traiter (plus de 500 documents), l'échéance (5 mois) et le pilotage de sous-traitants imposés par le client. Plutôt que de renoncer, il a décidé de monter une collaboration le temps du projet : *« J'ai choisi de contacter* Arnaud Chambert-Protat*, rencontré originellement grâce à Viadeo. Je l'ai invité par la suite au* B'n'B *et nous avons scellé une connivence autour de goûts musicaux communs. Je connaissais bien ses compétences et je savais que son expérience me serait précieuse sur ce projet de longue haleine ».* Les appréhensions de départ étaient réelles : Arnaud travaillait au ralenti depuis deux ans, suite à un grave accident. Allait-il être à la hauteur ? En outre, il n'avait jamais travaillé en binôme. Patrick ajoute : « *Je savais qu'il connaissait ce type de projet, et celui-ci pourrait le remettre en selle, tout en me permettant de monter en confiance. Si ça « matchait » entre nous, c'était vraiment du gagnant-gagnant ! »*

Jouer la transparence

« Je ne me serais sans doute pas adressé à un inconnu » reconnait Patrick. *« Le fait de bien nous connaître a facilité la discussion, notamment quand il a fallu aborder l'épineux sujet de la facturation et la répartition des tâches entre nous. »* Quel mode adopter : selon la nature du travail de chacun ? opter pour une répartition au temps passé ? établir un pourcentage ? C'est en ayant un échange d'arguments objectifs et francs que le duo a opté pour un égal partage de la rémunération, avec un « bonus » à Patrick pour avoir apporté l'affaire.

Solidarité, bienveillance, partage de pratiques

Au début, Patrick a fait l'interface entre le client et les sous-traitants (une maquettiste et un imprimeur). *« Un plan de travail et de charge a été défini, puis j'ai présenté Arnaud au client afin d'être tout à fait transparent. Nous avons pu avoir un accès conjoint aux archives ainsi qu'aux divers acteurs impliqués dans le projet (anciens élèves, professeurs, personnel administratif, chefs d'entreprise, maîtres d'apprentissage, personnalités). »*

« Nous avons chacun un rythme de travail propre et n'avons pas tenté de le modifier. Nous nous sommes cependant adaptés au calendrier du projet, avons fixé des échéances intermédiaires validées par le client et avons échangé presque quotidiennement entre nous. Nous avons aussi mis en œuvre des outils de travail collaboratif (notamment Dropbox pour le partage de documents, Skype – messages et vidéo – pour la communication immédiate. Chacun pouvait compter sur le regard clair et franc de l'autre, son soutien sans faille et sans jugement. Et puis, en nous conseillant mutuellement sur des outils ou des techniques, nous nous sommes rapidement enrichis, et entendus sur les tâches. »

Gestion des moments cruciaux

Au fur et à mesure que le projet avance, la proximité des échéances fait monter la pression, surtout quand des tâches non prévues viennent s'ajouter à un calendrier déjà très chargé. *« Pour tenir les délais, il a fallu prendre en compte les disponibilités de la maquettiste et surtout les contraintes drastiques imposées à l'origine par l'imprimeur. Le dernier mois a été éprouvant. Nous avons travaillé sept jours sur sept. Chacun restait disponible et aucun n'a râlé lorsqu'il*

était appelé à n'importe quel moment. Inversement, si l'un réclamait un dimanche tranquille, il ne recevait pas de texto. Nous avons terminé les relectures et transmis nos remarques à la maquettiste un mercredi à 3 heures du matin pour une présentation au client le lendemain jeudi. La réactivité de cette dernière était cruciale et fut impeccable. » Un partenariat se teste aussi pendant ces périodes de stress, quand il faut faire preuve de réactivité maximum pour le client. Pour Patrick : *« Arnaud a toujours gardé la tête froide car il est plus à l'aise dans l'urgence. Il a donné de précieux conseils au client et a géré tous les aspects techniques de la sous-traitance. »* Ce dernier renchérit : *« Patrick avait scrupuleusement archivé les fichiers iconographiques. Sa créativité et sa pratique de divers logiciels ont grandement facilité le flux d'information ».*

6 points à retenir

Prendre le temps de-connaître son binôme est une véritable clé de succès, car s'engager sur un travail d'envergure est aussi une question d'envie. Jouer l'ouverture est bénéfique pour des porteurs du projet, pour plusieurs raisons. Cela permet de :

1. Ne pas passer à côté d'une opportunité faute de compétence(s),
2. Découvrir de nouvelles pratiques grâce à la collaboration,
3. Développer une méthodologie qui convienne aux deux,
4. Emmagasiner de l'expérience pour d'éventuels projets futurs,
5. Démultiplier les opportunités en parlant du projet aux réseaux respectifs,
6. Monter éventuellement une offre commune.

Pourquoi miser sur le collaboratif ?

L'agence Now (le quatuor constitué de Klaus Hedegaard, Christel Delort, Dorothée Girault et Éric Delorme) fut le premier exemple d'une collaboration réussie entre sympathisants du B'n'B ayant des activités complémentaires (amélioration continue, développement commercial, copywriting et design). Ce mode de travail marche aussi bien pour des porteurs de projet que pour des chercheurs de jobs. On se rend compte que chaque intervenant a des spécificités – ou des aspirations – propres, et qu'il est toujours possible de trouver des complémentarités de compétences pour une mission. D'où l'importance de « pitcher », de parler de soi, d'écouter les autres… : et tout cela sert autant à soi qu'aux autres, et au final au client !

Les mots de la fin

Patrick : *« Quand on pense que tout est fini, rien n'est vraiment fini ! J'ai appris de notre collaboration entre autres que le relationnel et la pédagogie avec le client sont très importants. Se reposer sur l'expérience d'Arnaud et sa rigueur méthodologique m'a permis de retrouver le goût et la confiance pour des projets de longue haleine. Enfin, j'ai été conforté dans mon approche d'un rythme de travail soutenu au départ du projet pour en faciliter la conclusion. Au final nous avons collecté plus de 500 documents, interviewé plus de 60 personnes et produit un beau livre de 168 pages.»*

Arnaud : *« Compte tenu de mon retrait forcé des affaires, me lancer dans un projet d'envergure me motivait bien plus qu'il ne me faisait peur. J'étais confiant sur mes compétences et j'avais déjà travaillé avec une équipe. Mais travailler en binôme n'est pas du tout la même chose ! Je connaissais bien la méthodologie, mais c'était Patrick qui apportait l'affaire et je ne voulais pas « lui piquer le bébé ». Il fallait cependant que je trouve les bons mots pour expliquer ce que je faisais machinalement. Nous avons des rythmes de travail très différents. Pour que le binôme fonctionne, il faut se considérer d'égal à égal, s'écouter, se respecter, admettre que l'autre sait plus de choses, et vouloir s'en enrichir autant que lui donner de son propre savoir ! Alors, non seulement on est en confiance, mais en plus on se donne confiance à soi-même. »*

Et Patrick et Arnaud avait un atout commun : la même façon de se détendre : *« Nos discussions étaient émaillées d'humour et d'échanges sur la musique. Ça contribuait à nous détendre... et souvent à « calmer le jeu ! ».*