LES RÉGLES DU JEU

DES ESN

Ce que les consultants découvrent souvent trop tard



Orion Horizon

TROUVER SON CAP

CONTRUIRE SA TRAJECTOIRE,

Sommaire

Préface 1

On m’a vendu du rêve. J’ai découvert un système 1

Pourquoi j'ai décidé d'écrire cet ebook 4

Introduction 6

L’Omerta — Pourquoi personne ne parle du système des ESN ? 6

Partie 1 : Société de conseil, l’Entonnoir à diplômer 7

Chapitre 1 : L’entrée dans le système 8

1. Le formatage en école d'ingénieurs 8
2. Le stage de fin d’Etudes 9
3. Le premier contrat 10

Chapitre 2 : Anatomie d’un système 11

1. Définition 11
2. Historique de ce modèle 12
3. L'Exception Française vs le reste du monde 13
4. Pourquoi les clients finaux apprécient ce modèle ? 14

Résumé de la Partie 1 15

Partie 2 : Bienvenue dans la Jungle 16

Chapitre 3 : La Psychologie du Triangle (Client / Interne / Presta) 17

1. L'immersion chez le client 17
2. Le fossé salarial : interne vs sous-traitant 20
3. L'isolement et la double hiérarchie 21
4. La fraternité des prestataires 21

Chapitre 4 : Cage dorée en plaquée or 22

1. Pourquoi le confort de la mission devient-il une cage dorée? 22
2. Le paradoxe de l'expérience 24
3. La clause de non-sollicitation 25
4. Le chantage émotionnel 25

Résumé de la Partie 2 26

Partie 3 : Hack de survie - mes conseils (Salaire & Évolution) 27

Chapitre 5 : Entrée en société de conseil : première négociation salariale 28

1. L'Équation de la Valeur 28
2. L'Audit du Marché 30

Chapitre 6 : Comprendre les process et l’importance de la traçabilité 31

1. La Maîtrise des Process et des Normes : Votre Bouclier 31
2. Tout écrire, tout tracer : votre protection 33
3. La Gestion des Risques : l'art de l'anticipation 34
4. Hacks de Travail et Concentration (Deep Work) 35
5. La personne « Je sais tout » ou « Tu n'as pas vu cela à l'école » 35
6. Gérer l'inter-contrat sans stresser ? 36

Sommaire

Chapitre 7 : Le séisme (quand 2 ESN fusionnent) 37

Chapitre 8 : Burn-out et AVC 39

1. La pression 40
2. Le sacrifice de la qualité 41
3. AVC 42
4. Burn-out 43

Chapitre 9 : Le Mur des augmentations 46

1. Pourquoi est-il si difficile d'obtenir une augmentation ? 46
2. Négociation : quels leviers ? 47
3. Négocier des « Budgets Activités » 48

Résumé de la Partie 3 49

Partie 4 : De prestataire à stratège 50

Chapitre 10 : Connaître sa valeur 51

Chapitre 11 : Choisir son nouveau destin 55

1. Le passage en Interne : Le Graal 56
2. Le freelancing : la liberté totale 57
3. Le mercenariat 58
4. Donneurs d'ordres industriels 59

Chapitre 12 : A la recherche du poste 60

1. Mettre en avant l'expérience « Terrain » 61
2. Le CV orienté « Résultats » 62
3. La puissance du réseau (votre véritable assurance vie) 63

Chapitre 13 : Libération 65

1. Capitaliser avant de partir 66
2. Le bilan de compétences 67
3. Négocier son départ 68
4. L'art de la négociation finale 69

Résumé de la Partie 4 70

CONCLUSION 71

Boîte à outils du consultant : ANNEXES 73

1. A1 : Le Prompt CV que j'utiliserais aujourd'hui avec l'IA 74
2. A2 : Guide de survie de l'entretien d'embauche 75
3. A3 : Aide-mémoire pour l'entretien d'embauche 77
4. A4 : 8 vérités brutales sur votre équilibre de vie 79
5. A5 : Les 21 questions pour auditer sa carrière 80

Préface

On m’a vendu du rêve. J’ai découvert un système

Avant de parler de carrière, de négociation salariale, de burn-out ou de stratégie professionnelle, je pense qu'il est important que vous compreniez mon parcours.

En effet, si tu tiens aujourd'hui ce livre entre tes mains, ce n'est pas parce que j'ai trouvé une méthode miracle ou parce que j'ai réussi une carrière exceptionnelle.
C'est précisément l'inverse.
J'ai écrit ce livre parce que j'ai commis des erreurs, parce que j'ai cru à certaines promesses, et parce que j'ai accepté certaines situations que je n'aurais jamais dû accepter.
Si je peux t'éviter une seule année de frustration, une seule période de souffrance ou un seul mauvais choix professionnel, alors ce livre aura déjà rempli sa mission.

Je choisis de commencer cet ebook en me présentant rapidement afin que tu puisses comprendre mon cheminement et peut-être même te reconnaître dans certaines situations. Mon objectif n'est pas de raconter ma vie pour raconter ma vie et cet ebook serait trop court. Mon objectif est de partager mes expériences, mes erreurs, mes réflexions et mes apprentissages qui pourront peut-être t'aider à détecter plus tôt certaines situations compliquées, à éviter certains pièges, voire à prévenir un épuisement professionnel avant qu'il ne soit trop tard.

J'ai eu une enfance tout à fait ordinaire. J'ai été scolarisé principalement dans le public, avec quelques années dans le privé. À l'école, j'étais ce qu'on pourrait appeler un élève moyen, ni premier de la classe, ni en difficulté. J'avais environ 12/20 de moyenne générale.
J'aimais les mathématiques, l'informatique, l'économie. À l'inverse, j'avais beaucoup plus de mal avec le français, la philosophie ou encore certaines matières qui me semblaient très éloignées de mes centres d'intérêt.
Mais le vrai problème n'était pas là.
Le vrai problème, c'est que je ne savais pas ce que je voulais faire de ma vie.
Pendant longtemps, j'ai cru qu'il y avait quelque chose d'anormal chez moi.
Autour de moi, certains camarades semblaient déjà avoir trouvé leur voie : médecin, avocat, pilote, vétérinaire, ou encore pompier.
Moi, j'étais incapable de répondre à cette question pourtant simple :
« Qu'est-ce que tu veux faire plus tard ? »
Selon les périodes, je voulais devenir journaliste comme Tintin, astronaute, pirate, boucanier ou encore entrepreneur. Je changeais régulièrement d'avis.

Aujourd'hui encore, je pense que beaucoup de jeunes se mettent une pression énorme parce qu'ils n'ont pas trouvé leur vocation à 15 ou 16 ans. La vérité, c'est que peu de personnes savent réellement ce qu'elles veulent devenir. La plupart avancent simplement en espérant qu'un jour quelque chose fera enfin sens.
C'est exactement ce que je faisais.
J'avançais, sans plan précis, sans objectif clairement défini, en suivant le courant.
Comme beaucoup d'élèves, j'ai rencontré une conseillère d'orientation.
Son conseil fut simple :
« *Fais une filière scientifique. Cela t'ouvrira le plus de portes possibles.* »
Je l'ai écoutée.
Avec le recul, c'était probablement le conseil le plus logique à ce moment-là.
J'ai donc effectué une Première S puis une Terminale S.

C'est durant cette dernière année qu'un événement a failli modifier la trajectoire de ma vie.

En Terminale, mon lycée organisait une journée de découverte des métiers. Tout au long de cette journée, il y avait des stands avec des salariés d'entreprise qui présentaient leurs parcours, des recruteurs d'écoles d'ingénieurs,....
Je me suis arrêté devant le stand d'une école d'ingénieurs et le recruteur m'a demandé mes notes, ma moyenne générale, mes résultats dans les matières scientifiques et dans les autres matières.
En quelques phrases seulement, il m'a fait comprendre qu'avec mon niveau scolaire, ce type d'études n'était probablement pas fait pour quelqu'un comme moi.
Je ne me rappelle plus exactement de ses mots mais, en revanche, je me souviens parfaitement de ce que j'ai ressenti. Comme si quelqu'un venait de décider à ma place jusqu'où j'avais le droit de rêver. Je suis reparti déçu.
Mais surtout convaincu que certaines portes seraient probablement fermées avant même que j'aie essayé de les ouvrir.

Avec le recul, je réalise à quel point ce moment a été important.
Parce qu'au cours d'une vie, il y aura toujours des personnes pour t'expliquer ce qui est possible ou impossible, certaines le feront par bienveillance, et d'autres par ignorance.

Mais personne ne devrait avoir le pouvoir de définir tes limites à ta place.

Quelques mois plus tard, je me rends au Salon de l'Étudiant, comme c'était recommandé d'y aller par le lycée, je me suis donc déplacé.
Lors de cette journée, j'ai assisté à des conférences, notamment une sur "Comment faire ses vœux sur APB" (anciennement Parcoursup), et je suis passé de stand en stand pour découvrir, sans plus d'attente.
Et pourtant, cette journée a probablement changé ma vie.
Au milieu des centaines de stands, des milliers de brochures et des dizaines de discours commerciaux, je rencontre un étudiant d'une école d'ingénieurs aéronautique et quelque chose en lui est différent.
Pour la première fois, je ne vois pas quelqu'un qui cherche à vendre une école, mais je vois quelqu'un qui parle avec passion, une vraie passion, une passion authentique.
Il me raconte ses projets, ses études, les technologies qu'il découvre, sa passion pour l'aéronautique, l'innovation, les défis techniques.
Et surtout, je remarque cette étincelle dans ses yeux. Cette étincelle que je n'avais vue nulle part ailleurs.
Pour la première fois, je rencontre quelqu'un qui semble réellement heureux d'apprendre et qui parle de ses études avec une énergie communicative.
Et à cet instant précis, je ne me suis pas dit : "*Je veux devenir ingénieur*" mais je me suis dit : "*Je veux ressentir la même passion que lui.*", non pas parce que j'étais certain de réussir, non pas parce que j'étais le meilleur, mais parce que pour la première fois, quelque chose me donnait envie.
Cette rencontre a changé ma vie.

Elle m'a appris qu'une simple conversation peut parfois modifier une trajectoire entière.

J'ai finalement intégré une école d'ingénieurs spécialisée dans l'aéronautique et ce fut une révélation.
Pour la première fois, j'avais le sentiment que ce que j'apprenais avait du sens.
Je comprenais pourquoi j'apprenais certaines matières, les liens entre les disciplines scientifiques et leurs des applications concrètes.
J'apprenais à travailler, à développer de la rigueur, à parler anglais, à gérer des projets et à résoudre des problèmes complexes.
J'ai également eu la chance de rencontrer des intervenants professionnels qui exerçaient réellement dans le secteur aéronautique. Ils apportaient une dimension concrète à ce que nous apprenions en cours.
Lorsqu'on trouve un domaine qui nous passionne, des efforts qui semblaient impossibles deviennent soudainement naturels.
Je n'étais pas devenu plus intelligent.
J'étais devenu plus engagé.
Et cette différence change tout.

Plus j'avançais dans mes études, plus je me passionnais pour cet univers et mes stages ont confirmé ce choix.
Je savais enfin dans quel secteur je voulais travailler, sans savoir exactement quel métier je voulais exercer.
Mais une certitude s'était installée : je voulais travailler au contact des avions.
À la fin de mes études, je pensais être prêt.
Comme beaucoup de jeunes diplômés, je croyais que le plus difficile était derrière moi.
Je me trompais.

En réalité, le véritable apprentissage allait seulement commencer : parce qu'entre l'école et l'entreprise, il existe un fossé dont personne ne parle vraiment.

Comme beaucoup de jeunes diplômés, j'ai rejoint une société de conseil avec l'espoir de démarrer ma carrière dans l'aéronautique. La mission annoncée n'a finalement jamais vu le jour (la mission annoncée a été donnée à un autre consultant) et je me suis retrouvé dans un environnement très éloigné de celui que j'avais imaginé.
Ce fut mon premier choc professionnel.

Pendant cinq ans, on m'avait préparé à un métier.
Je découvrais soudain un système.
Un système où les intitulés de poste ne reflètent pas toujours la réalité, où les promesses sont parfois plus séduisantes que les faits, et où la réussite dépend souvent de règles que personne ne vous explique.

Et cette découverte allait changer ma façon de voir ma carrière pour toujours.

Je me souviens notamment d'avoir accepté une offre en pensant percevoir un certain salaire, avant de découvrir que la réalité était différente une fois le contrat signé.
Je passais également entre trois et quatre heures par jour dans les transports.
À l'époque, je pensais que c'était le prix à payer pour construire une carrière.
Avec le recul, je comprends surtout que je n'avais jamais appris à fixer mes limites.
C'est durant cette période qu'une idée a commencé à germer dans mon esprit.
Je constatais que beaucoup de mes camarades d'école vivaient exactement les mêmes désillusions.
Nous avions appris les équations, les méthodes et les processus. En revanche, personne ne nous avait appris à naviguer dans le monde professionnel réel, personne ne m'avait parlé des jeux de pouvoir, personne ne nous avait expliqué comment négocier, personne ne nous avait appris à reconnaître un environnement toxique, qui épuisent progressivement les personnes les plus motivées, et personne ne nous avait montré comment protéger notre santé mentale ou construire une carrière qui nous ressemble.
C'est à ce moment-là que j'ai commencé à prendre des notes.
Puis à écrire.
Et finalement à concevoir ce livre quelques années après.
Non pas pour dénoncer un système.
Mais pour aider ceux qui s'y retrouvent enfermés sans comprendre pourquoi.

Cette expérience, les erreurs que j'ai commises, les désillusions que j'ai vécues et les leçons que j'en ai tirées sont la raison d'être de ce livre.
Car au fond, ce livre ne parle pas uniquement des sociétés de conseil.

Pourquoi j'ai décidé d'écrire cet ebook

Après plusieurs années dans le monde du conseil, j'ai progressivement commencé à voir des situations qui me semblaient de moins en moins normales.
Au début, je pensais que c'était simplement moi qui ne comprenais pas encore toutes les règles du monde de l'entreprise. Je me disais qu'il me fallait davantage d'expérience, davantage de patience, davantage de résultats.
Puis les années ont passé.
J'ai vu des collègues compétents quitter leur poste complètement épuisés. J'ai vu des personnes se donner corps et âme pour des projets avant de partir en burn-out quelques mois plus tard. J'ai été également témoin d'un accident vasculaire cérébral (AVC) survenu dans un contexte de pression professionnelle extrême. J'ai observé le manque de reconnaissance malgré des résultats qualifiés d'excellents, les refus d'augmentation malgré des retours clients exceptionnels et ce sentiment diffus mais bien réel d'être parfois considéré davantage comme une ressource que comme un être humain.
Pendant longtemps, j'ai cru que travailler sérieusement suffisait.
Je pensais qu'en faisant mes preuves, en obtenant de bons résultats et en restant loyal envers mon entreprise, les choses finiraient naturellement par s'améliorer, que la reconnaissance suivrait, que les performances finiraient forcément par être récompensées, que le mérite suffisait.
Avec le temps, j'ai compris que le monde professionnel était plus complexe que cela, le travail est important, les compétences sont importantes, mais comprendre les règles du jeu l'est tout autant.
J'ai observé autour de moi des collègues qui vivaient les mêmes frustrations. J'ai assisté à des discussions de recrutement où l'objectif semblait parfois davantage être de réduire les salaires que de valoriser les compétences. J'ai compris que l'entreprise défendrait toujours ses intérêts.
Et c'est normal.
En revanche, personne ne défendra votre carrière à votre place, personne ne viendra vous dire spontanément que vous valez davantage, personne ne viendra construire votre avenir professionnel pour vous.
C'est à vous de reprendre cette responsabilité.
C'est précisément de cette prise de conscience qu'est né ce livre.

Depuis mon premier emploi, j'ai connu six sociétés de conseil différentes. Certaines expériences ont été enrichissantes et d’autres beaucoup moins. Mais chacune d'entre elles m'a appris quelque chose sur la négociation, les relations humaines, l'évolution de carrière et la manière dont fonctionne réellement le marché du travail.
Je ne vous parle pas depuis un bureau de direction, une salle de réunion ou un manuel de ressources humaines, je vous parle depuis le terrain.
J'ai connu les entretiens ratés, les candidatures sans réponse, les promesses non tenues, les stagnations salariales, les remises en question, les changements d'entreprise, les périodes où l'on progresse, et celles où l'on a l'impression de tourner en rond.
J'ai appris à négocier. À changer d'environnement lorsque je n'évoluais plus. À saisir certaines opportunités et à en laisser passer d'autres.
Je ne prétends pas détenir la vérité absolue.

Ce livre est simplement le témoignage d'un ingénieur qui a longtemps cherché à comprendre pourquoi certaines personnes semblaient avancer plus vite que d'autres, pourquoi le mérite ne suffisait pas toujours et comment reprendre le contrôle de sa trajectoire professionnelle.
Car au fond, ce livre n'a jamais eu pour objectif de vous pousser à la démission ou à la révolte.

Son objectif est beaucoup plus simple :
Vous aider à comprendre le système dans lequel vous évoluez, éviter certains pièges que j'ai moi-même rencontrés et vous permettre d'identifier les opportunités que vous ne voyez peut-être pas encore.
Une conviction n'a jamais changé au cours de mon parcours : les meilleures opportunités arrivent rarement à ceux qui les attendent, elles arrivent à ceux qui restent curieux, continuent à apprendre, entretiennent leur réseau et sont prêts à agir lorsque le bon moment se présente.

C'est précisément l'objectif de ce livre : Vous aider à être prêt lorsque votre prochaine opportunité frappera à votre porte.

“Les sociétés de conseil ne changeront pas, mais ta stratégie oui, ce livre te montre comment déjouer leurs mécanismes et construire une carrière qui te sert vraiment”