

Expert en maïeutique

Le consultant de demain devra se soucier plus de développement personnel afin de mieux pouvoir aider les entreprises à se transformer.

Ingénieur-conseil dans une première vie - il assistait des maîtres d'ouvrage - Jean-Marc Liard tâte du doigt les limites du conseil et de son travail : «*Mes clients me demandaient des choses impossibles à transmettre. De réaliser une sorte de miracle. De réduire des coûts sans qu'eux ne changent rien à leur façon de travailler. Tout ce que je pouvais avoir comme idée était jugé irrecevable.*» A partir de 1989, il commence à se former tout en continuant à diriger un bureau d'étude de six personnes. D'abord, assez profondément, à l'analyse transactionnelle. «*Mais ce n'est pas la panacée*», précise-t-il. Puis au coaching. «*J'en tire des outils pratiques qui me servent de planche d'appel pour aller encore plus loin.*» Ensuite à la psychothérapie intégrative. «*J'ai découvert Carl Jung et la synchronicité. Les événements que me rapportent mes clients sont synchrones avec leur développement interne.*»

Un psychisme encombré

Prendre en compte le pouvoir de l'inconscient, juge-t-il, est indispensable quand on fait de l'accompagnement : «*Le fait de connaître l'existence de ses énergies psychiques*

permet d'accompagner l'inconscient de l'autre et de mettre en lumière ce qui est ignoré par l'autre.»

Jean-Marc Liard est consultant en maïeutique. C'est inscrit sur ses cartes de visite. Son champ d'intervention va du bas au haut de l'échelle. Du quasi analphabète, en passant par l'élève ingénieur, et en remontant jusqu'au chef de service et au responsable d'entreprise. Il a même comme client le directeur d'une société conseil. «*Toutes ces personnes, précise-t-il, ont les mêmes besoins, les mêmes interrogations sur l'avenir. Souvent englues dans des situations critiques, elles ne libèrent plus assez d'énergie.*» Par absence de sens pour ce qu'elles sont en train de vivre «*Malheureusement, remarque-t-il, on rencontre de plus en plus de personnes auxquelles manque une étoile polaire. Démobilisées, elles ont souvent le psychisme aussi encombré qu'un grenier.*» Il conseille un directeur d'une société de conseil en fin de carrière qui n'arrivait pas à délier de l'énergie pour écrire son livre : «*30 ans de pratique en tant que consultant*». Ce directeur a fini par prendre conscience que le public auquel il voulait s'adresser - la génération de son fils - n'était

pas intéressé par ce qu'il voulait dire. L'admettant, il a changé son fusil d'épaule et prépare maintenant un essai plus proche du testament philosophique.

Ce même directeur s'interrogeait aussi sur ce qui allait fonder son action sur le peu d'années qui lui reste à vivre, professionnellement parlant. Etant donné qu'il n'est plus motivé par la promotion sociale ou la sécurité matérielle. «*Ce qui est pour lui essentiel doit maintenant pouvoir trouver un exutoire complet dans le travail*», souligne Jean-Marc Liard.

Un centre de ressources

Malgré son activité originale, il n'est pas isolé. Avec deux autres consultants, Alain Junenon et Etienne Roy, il a fondé Koalto, un collège de maïeutique. «*Cela fonctionne comme un centre de ressources. Ce n'est pas une société commerciale. On travaille le sens, nos outils, notre philosophie. C'est important de se faire aider quand on passe par des périodes difficiles ou quand on aborde un nouveau marché. On se supervise les uns les autres.*» Jamais il ne prospecte en utilisant des outils classiques de communication. «*Dans une démarche commerciale, le premier pas c'est de se faire connaître. Or souvent on l'ignore, c'est l'entourage, les amis, qui sont les meilleurs ambassadeurs, et les plus désintéressés. Si ce que je leur ai transmis est clair, ils peuvent me permettre de rentrer en contact avec des clients. La relation d'aide n'est pas un produit*».