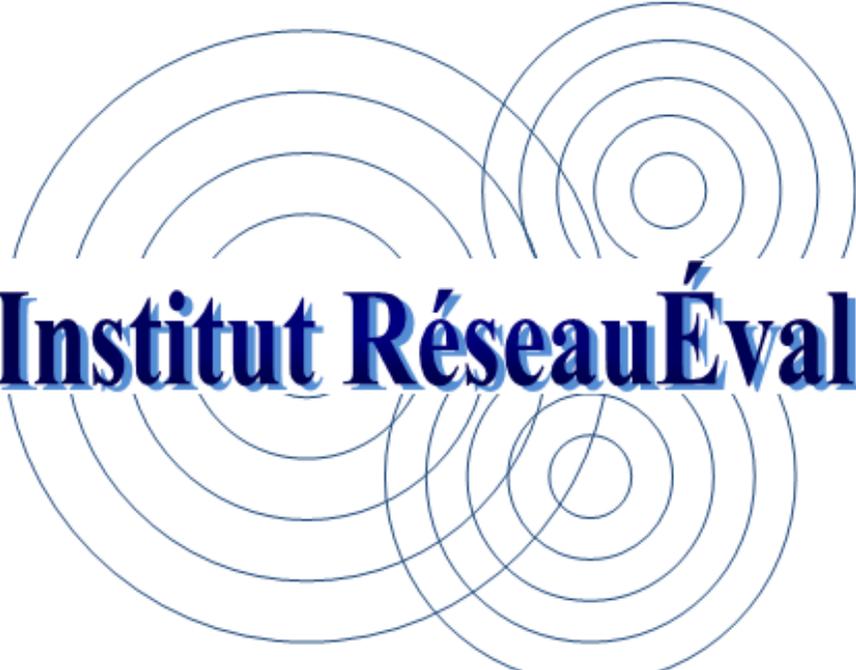


conférence
Le temps, l'argent et le savoir :
quels liens avec le changement ?
M. Vial

<http://www.reseaeval.org>

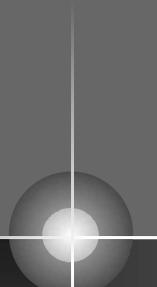
[pour le développement de la culture en évaluation dans les organisations]



Institut RéseauÉval

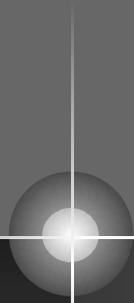
[Instance de labellisation des praticiens de l'évaluation]

© Copyright 2011 RéseauÉval

- 
- Cycle sur
 - les critères pour agir
 - de l'intervenant en organisation :
 - expert en ressources humaines -
consultant en organisation -
accompagnateurs professionnels
- "coachs"

- 
- Poser les termes du problème
 - Discuter et
 - Construire le problème ensemble
 - Reformuler les avancées
 - Éventuellement pointer la ou les solutions

- 
- Le temps, l'argent et le savoir :
 - quels liens avec le changement ?

- 
- Rentabiliser son temps, vendre son savoir, se faire payer, se vendre quand on est un professionnel de l'intervention, un dit "consultant" ou un "coach" : comment tenir ces énoncés ensemble ? Comment être à l'aise avec ces impératifs ? Quel travail de soi est-il nécessaire d'enclencher ?



Les termes du problème

temps

- **Ne pas perdre son temps - Le temps, c'est de l'argent, faire vite et bien, l'efficacité dans le temps du calendrier**
- **Temporalité, la durée :**
- **Faut prendre son temps, donner le temps au temps, la perlaboration, le remaniement, le déplacement**
- **Pendant que je suis ici, je ne suis pas ailleurs**
- **Le temps d'un soupir : l'inéluctable disparition**

argent

- **Travailler, ça fait ch...er**
- **L'argent ça en est**
- **N'a pas d'odeur ? Mon ... œil !**
- **L'indispensable rejet**
- **Apprendre la perte**
- **À la sueur de son front ?**
- **Faire suer le burnous - se payer sa tête ?**
- **Le faire payer**
- **Se payer sur la bête**
- **Installer la dette ?**

Paieiments

- **Se faire bien payer**
- **Donner de soi - contre de l'argent**
- **La passe et l'impasse**

- **Payer pour ça ?**
- **Ça se paye**
- **Tout se paye... un jour**

Savoir

- Stoker, distribuer, transmettre
- Mettre en scène, en situation, en communication
- Donner ? Ou vendre ?

L'intervention, c'est un service

Etre au service de quelqu'un

Dépendance

Rendre service à un ami

À charge de revanche

Se mettre au service d'un idéal

Servir

Être prestataire de service

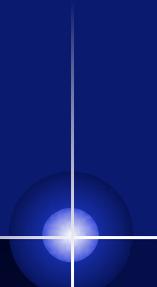
Pour le changement ?

- Créer du changement
- Conduire le changement
- Piloter le changement
- Gérer le changement
- Se greffer sur le changement
- Accompagner le changement

Si

- Le changement s'achète
- Le temps se vend
- Le savoir se vend
- L'intervenant se vend

- L'argent alors est vital ?
- Que fait-on pour en gagner ?

- 
- Peut-on être à l'aise avec ces contradictions ?
 - Gagner et perdre
 - Donner et vendre
 - Créer et accélérer le changement

Entendu dans la discussion

- Si ce n'est pas cher, ça ne vaut rien
- Demander beaucoup pour éventuellement baisser son prix
- Demander cher et dans la négociation ajouter une prestation : treize à la douzaine
- Si je dois baisser le prix, j'en fait moins (ex je ne fais pas de rapport écrit) : j'en donne pour l'argent qu'on me donne

- 
- Je baisse mes prix et je fais du troc : un échange d'un objet ou d'un service que mon client peut me fournir
 - Faudrait avoir des indicateurs mesurables pour moduler vos prix en fonction de la plus value que vous apportez
 - L'argent, on s'aperçoit qu'on en a quand on le dépense : c'est ça l'apprentissage de la perte

- 
- L'avancée :
 - C'est un vrai problème pour tous les intervenants
 - On pourrait étudier dans une enquête les pratiques inventées pour faire avec ce problème