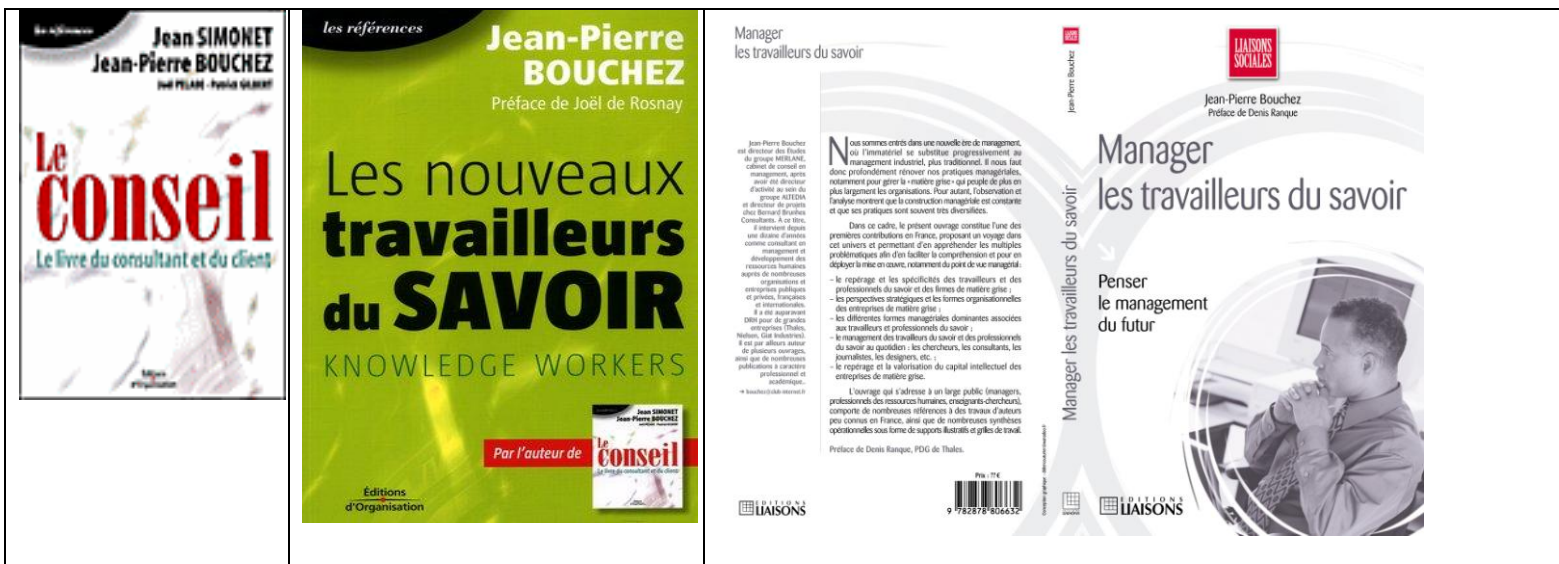




Jean-Pierre Bouchez

Jean-Pierre Bouchez est directeur des Études du groupe MERLANE, cabinet de conseil en management, après avoir été directeur d'activité au sein du groupe ALTEDIA et directeur de projets chez Bernard Brunhes Consultants. À ce titre, il intervient depuis une dizaine d'années comme consultant en management et développement des ressources humaines auprès de nombreuses organisations et entreprises publiques et privées, françaises et internationales. Il a été auparavant DRH pour de grandes entreprises (Thales, Nielsen, Giat Industries). Il est par ailleurs auteur de plusieurs ouvrages, ainsi que de nombreuses publications dans des revues à caractère professionnel et académique.

Parmi les ouvrages publiés :



- **Le Conseil**, le livre du client et du consultant, novembre 2002, Editions d'organisation, en collaboration avec Guy Simonet, Jean-Pierre Bouchez, Patrick Gilbert
- **Les nouveaux travailleurs du savoir**, avril 2004, Editions d'organisation, Paris
- **Manager les travailleurs du savoir**, octobre 2006, Liaisons sociales, Paris

Un nouvel ouvrage consacré au thème de *Knowledge Work* paraîtra au début de l'année 2008.

Présentation par l'éditeur du livre Le Conseil (préface DeVenir, Florence et Jean Marc Thirion)

Tout ce que vous désirez savoir de A à Z sur le conseil et cet univers incontournable. Ce livre vraiment original vous présente le conseil dans toutes ses dimensions : historique, sociologique, économique, méthodologique et managériale.

Écrit par des praticiens du conseil en collaboration avec des " utilisateurs ", cet ouvrage vous permettra de connaître les savoir-faire, les méthodologies et les techniques du conseil et du consultant. Il répond aux besoins des clients et des managers qui s'interrogent sur les clés de différenciation des cabinets et des offres de conseil et sur la manière de travailler des consultants. Il donnera les savoirs indispensables et toutes les clés du métier au consultant débutant, qu'il exerce en indépendant ou qu'il soit intégré en entreprise. Le consultant chevronné sera agréablement surpris d'y retrouver les fondamentaux d'un métier " qui préfigure le mode de travail des travailleurs du savoir ".

Véritable livre de référence, ce guide passionnant est à portée de tous les lecteurs, des plus néophytes aux plus expérimentés. Livre de convictions, écrit par des professionnels qui aiment leur métier, il contribuera fortement à l'amélioration de l'efficacité dans la relation conseil-clients.

- **Véritable bible** du métier de conseil, aussi bien du point de vue du client que de celui du consultant.
- Un livre, écrit par des praticiens du conseil et leurs clients, qui **s'appuie sur des pratiques réelles**.
- Une **boîte à outils** de plus de 50 modèles.
- Une analyse fondée sur un travail hautement documenté, parfaitement structuré, clair et précis qui **démystifie les idées reçues** ou les stéréotypes pour favoriser une relation harmonieuse entre le conseil et son client.

Au sommaire

- **Les consultants** : D'où viennent-ils ?
Qui sont-ils ? À quoi servent-ils ?
Où vont-ils ?

Connaître le Conseil par son histoire

- Présentation générale
- Le développement des activités de conseil du XIXe siècle aux années trente : le temps dominant de la rationalisation du travail
- L'attracteur américain et la modernisation socio-économique (1920-1960)
- Après les trente glorieuses : l'accélération des modes et des modèles
- Management et conseil : des liens complexes et incontournables
- Figures du conseil, d'avant-hier et d'aujourd'hui
- Être client du conseil
- Pourquoi faire appel à des consultants
- Comment choisir un cabinet de conseil
- Travailler avec des consultants
- L'intervention : le métier de consultant au quotidien
- Un processus de création de valeur ajoutée
- Phase 1 : entrée en contact
- Phase 2 : le contrat
- Phase 3 : le recueil de l'information
- Phase 4 : l'analyse-diagnostic
- Phase 5 : la synthèse avec le client
- Phase 6 : la mise en œuvre
- Phase 7 : la conclusion
- La boîte à outils du consultant
- Présentation de l'échantillon d'outils retenus
- 50 modèles-outils
- Du bon usage des outils
- Le business
- Connaître le métier

- Définir une offre de conseil
- Développer une clientèle
- Gagner de l'argent
- Manager les compétences
- Le modèle de performance du conseil
- Conseil et services professionnels : vers l'économie du savoir ?
- Le modèle traditionnel de la grande organisation industrielle : le salarié subordonné
- Les nouvelles configurations organisationnelles : le perméabilité entre firmes et marché
- L'économie du savoir : travailleurs du savoir et organisations du savoir

Téléchargez : manager les professionnels du savoir, article paru dans la Revue française de gestion



Man Prof du savoir
JPB 12 06 (D05D07FL