

## Fiche de lecture de Virginie Hingre (dans le domaine public)

<b>Titre :</b>	<b>Comment choisir son consultant ?</b>	
	Education Permanente N° 143 / 2000-2, pp. 145-154.	
<b>Localisation :</b>	Provient du site <a href="http://www.avmh4.com">avmh4.com</a> <sup>1</sup> ( <a href="http://www.avmh4.com/document/virginie-hingre-aubert-choisir-son-consultant.pdf">http://www.avmh4.com/document/virginie-hingre-aubert-choisir-son-consultant.pdf</a> )	
<b>Auteur :</b>	Aubert, A.	<b>Année :</b> 2000
<b>Mots clés :</b>	conseil - demande - clarification - légitimité - crédibilité	

<sup>1</sup> AVMH4, l'entreprise qui vous accompagne avec Attention, Vigilance, Méthode, Humanisme par la Créativité, le Conseil, le Consulting et le Coaching. Découvrez le sens de votre situation : une clé essentielle de votre bien-être et de votre réussite. AVMH4 est une marque déposée semi-figurative en couleurs.

### Résumé :

Etant donnée une étonnante croissance du secteur d'activité « conseil » dans l'économie française et mondiale, la presse généraliste ou spécialisée se donne pleinement, de deux manières, à son incontournable travail de critique.

D'une part, elle esquisse le portrait de ce monde du « conseil » selon quatre axes :

- l'image où la concurrence féroce, la renommée, la relation de confiance établie avec le client semblent être les clefs du succès,
- la nationalité où l'anglo-saxone avec son « prêt-à-porter » propose ses méthodologies standardisées qui sont difficiles à transposer à une entreprise de culture française et la nationalité française avec son « sur-mesure » suggère aux sociétés une approche personnalisée et adaptée,
- la taille des sociétés de conseil (les grands cabinets généralistes et les cabinets à taille humaine avec leur vrai professionnalisme),
- la structuration de cet espace « conseil » selon une lecture analytique avec les composantes du conseil ainsi que les prestations et selon une globale avec une relation dynamique qui s'établit entre le consultant (conseilleur) et le client (payeur) dans le cadre marchand d'une prestation d'aide.

D'autre part, elle pose le concept de compétence professionnelle et argumente les points de vue de différents acteurs sociaux - l'employeur, le client et le consultant - sur les fondations et manifestations de la compétence professionnelle du « consultant - conseil » (cf ci-après tableau des points de vue de « employeur, client et consultant » et critères de choix du consultant).

## Fiche de lecture de Virginie Hingre (dans le domaine public)

Pour conclure sur les critères de choix d'un consultant, la presse spécialisée recommande d'entrée de jeu la nécessité de préparer la mission : clarifier la demande et rédiger un cahier des charges précis. Ensuite, elle y adjoint trois critères de choix : le sentiment de confiance (essentiel), la capacité à prendre en compte la problématique de l'entreprise et la qualité des intervenants (expertise et expérience). En outre, il convient de tenir compte de la corrélation entre l'ouverture des possibilités de conseil et la problématique de l'entreprise (demande explicite et cachée).

<i>Acteurs</i>	<i>L'employeur ou « cabinets de conseil »</i>	<i>Le client</i>	<i>Le consultant</i>
<i>Critères de choix</i>			
<u>Expérience et connaissance du domaine audité</u>	Essentiel car pénurie de consultants seniors	Très important car besoin de retour sur investissement	Crédibilité Légitimité
<u>Diplôme</u>	Important pour les consultants débutants et juniors	De plus en plus important devant la pléthore de consultants	Légitimité
<u>Capacités (humaines- relationnelles- techniques)</u>	Très important	Très important pour la confiance	Confiance

*Virginie Hingre*