



LE CONSEIL & L'ACHAT DE CONSEIL





Le conseil & l'achat de conseil

QUOI ?

Le conseil est un apport de compétences extérieures pour résoudre ou améliorer une situation.





Le conseil & l'achat de conseil

POURQUOI ?

L'entreprise médiane se recentre sur son cœur de métier et externalise ses autres fonctions :

L'entreprise veut répondre à la complexité croissante des problématiques dues aux environnements de l'entreprise.

Bénéfices :

- gain de temps précieux ;
- diminution des risques ;
- amélioration des performances ;
- accroissement de la rentabilité.





Le conseil & l'achat de conseil

POURQUOI ?

L'entreprise peut connaître un :

Besoin d'expertise pointue qui manque en interne pour identifier un problème ou apporter une solution ;

Besoin d'expérience pour mettre en place des solutions ou obtenir un support méthodologique ;

Besoin de pallier une absence de ressources ou absorber une surcharge de travail.

[...]





Le conseil & l'achat de conseil

POURQUOI ?

Trois motifs de recours à des consultants :

Une difficulté (remédier à une situation qui se dégrade).

Une préoccupation (se prémunir contre des menaces).

Une ambition (se développer ou créer).





Le conseil & l'achat de conseil

POURQUOI ?

Un consultant vient :

Apporter des solutions.

Transférer son expertise à l'interne.

Renforcer :

- les savoir-faire ;
- la confiance en soi de chaque collaborateur.





Le conseil & l'achat de conseil

POURQUOI ?

Apports d'un consultant :

Analyse neutre et objective des situations, des organisations en place, des personnes en présence et des relations.

Bénéfice des référentiels acquis à travers ses missions (comparaison et raisonnement par analogie).





Le conseil & l'achat de conseil

POURQUOI ?

Bénéfices du recours à un consultant / prestataire externe :

Contrairement à un salarié qui rencontre de nombreuses périodes de temps « inactif » dans la journée, un prestataire est productif à 100 % pour une journée facturée.

Pour le dire autrement, lorsque vous payez un prestataire, vous recevez 100 % (voire plus) du travail que vous achetez. Contrairement à un collaborateur qui dépend de son environnement et de l'organisation du travail...





Le conseil & l'achat de conseil

POURQUOI ?

Des pré-requis. Le client doit :

- Reconnaître qu'une problématique existe ;
- Considérer la problématique comme importante ;
- Penser que la problématique peut-être résolue ;
- Désirer une aide extérieure ;
- Trouver le consultant qui lui convient.

*Changer
le raisonnement
ou
Penser
le changement ?*



Quelques références



Bristol-Myers Squibb



CONTACT



11 rue Marbeuf 75008 Paris

09 50 46 52 09

www.aestigia.com

Suivez-nous sur  www.linkedin.com/company/aestigia  [@Aestigia](https://twitter.com/Aestigia)

