

GABRIEL DABI-SCHWEBEL

CONSULTANT PUISSANCE

ia

**COMMENT RÉINVENTER
VOTRE PRATIQUE À L'HEURE
OÙ L'IA REDÉFINIT VOTRE
VALEUR ET VOTRE MÉTIER**

Vuibert

GABRIEL DABI-SCHWEBEL

CONSULTANT PUissance

**■
iA**

**COMMENT RÉINVENTER
VOTRE PRATIQUE À L'HEURE
OÙ L'IA REDÉFINIT VOTRE
VALEUR ET VOTRE MÉTIER**

Vuibert



Couverture : Bertrand Grousset
Conception graphique et mise en page : Hervé Soulard
ISBN : 978-2-311-63083-1

© Vuibert, septembre 2026
5, allée de la 2^e D.-B., 75015 Paris
www.vuibert.fr

Ce livre ne peut être reproduit ni utilisé à des fins d'entraînement de systèmes d'intelligence artificielle. La fouille de textes et de données est interdite conformément à l'article 4(3) de la Directive (UE) 2019/790.

Dans le cas où le livre comporte des ressources numériques en ligne, ces dernières sont des compléments offerts à l'achat du livre. Par respect du droit d'auteurs, ces ressources sont incessibles, interdites de reproduction et réservées à un usage strictement personnel. Elles sont soumises aux conditions d'utilisation en vigueur (CGU) accessibles sur notre site et peuvent, pour des raisons commerciales, légales, d'évolution technique ou de contenu, être supprimées ou interrompues à tout moment, sans garantie de maintien ou de compensation.

Dans le cas où les QR codes et liens hypertextes permettent d'accéder à des sites Internet tiers, la responsabilité de [Editeur] n'est pas engagée, notamment quant à leur éventuel dysfonctionnement ou à leur indisponibilité d'accès.

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » [alinéa 1^{er} de l'article 40]. Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

Le « photocopillage », c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le « photocopillage » menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique. Il prive les auteurs d'une juste rémunération. En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite. Des photocopies payantes peuvent être réalisées avec l'accord de l'éditeur. S'adresser au Centre français d'exploitation du droit de copie : 20, rue des Grands-Augustins, F-75006 Paris.
Tél. : 01 44 07 47 70

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos – Trois vagues, trente ans, un livre	7
Introduction – Le saut dans l'ère de la puissance IA.....	13
 Partie 1. L'Onde de Choc	21
Chapitre 1 - Que vendons-nous réellement ?	23
Le prix de la clarté	23
Les trois niveaux de la valeur du consultant	24
Le jugement en zone grise : la compétence irremplaçable....	25
La commoditisation en marche	27
De l'output à l'outcome : le basculement fondamental.....	28
L'effondrement du coût de la décision : le cas du comité de direction.....	29
Chapitre 2 - Comment travaillons-nous (vraiment) ?.....	33
Le rituel de Marc	33
De l'artisan à l'architecte	34
La conversation remplace le prompt.....	35
Les trois âges de la collaboration.....	36
Anatomie d'une mission puissance IA.....	38
Le paradoxe de la compétence	40
Le test du workflow.....	40
Chapitre 3 - Comment capturons-nous la valeur ?	43
Le piège du temps vendu	43
L'effondrement de la rente de junior	44

Quatre futurs possibles pour le conseil.....	46
La tour de guet.....	48
L'océan rouge inversé	49
Trois modèles pour capturer la valeur	51
Le test du modèle.....	53
Chapitre 4 - Qui devons-nous devenir ?	57
La pyramide qui s'effondre	57
Le paradoxe des juniors.....	58
Quatre compétences critiques.....	60
La dette cognitive	62
La frontière irrégulière	63
Le kiff de l'architecte.....	64
Le test des talents.....	65
Chapitre 5 - Quel est notre nouveau contrat ?	69
« C'est toi ou c'est l'IA ? »	69
Les trois dettes du consultant IA	70
La question écologique	73
La transparence comme arme	74
Le nouveau contrat	75
Le test de confiance	76
 Partie 2. Le système d'exploitation puissance IA.....	 79
Chapitre 6 - Le moteur de pensée	81
Le dialogue a remplacé l'instruction	81
La synchronisation : constituer l'espace de pensée partagé ..	83
L'ingénierie de concept : définir l'excellence avant de produire	85
Connaître ses instruments : les familles d'intelligence artificielle	87
Le test du moteur de pensée.....	89
Chapitre 7 - Le moteur de production.....	93
L'histoire de Guilhem	93
Le flip-prompting : l'interview inversée.....	94
Le métaprompting : quand l'IA construit l'outil.....	95
L'éditeur en chef : ne rien laisser faire.....	97
Du geste à l'écosystème.....	99

Chapitre 8 - Le moteur d'analyse :	
intelligence documentaire et data	103
L'histoire de Caroline	103
La recherche approfondie : le web et vos documents comme terrain de diagnostic	104
L'intelligence documentaire : dialoguer avec un corpus.....	106
Data Power : quand les chiffres deviennent un terrain de jeu	108
Faire avec, pas faire après	110
Chapitre 9 - Le moteur d'interaction :	
animation et suivi client	113
Le sparring-partner : s'entraîner avant d'entrer en scène.....	114
La facilitation en temps réel : l'atelier à trois voix	116
La bibliothèque de réalité : transformer chaque échange en capital	118
Chapitre 10 - Le moteur de responsabilité :	
la pratique de confiance	123
Le protocole SIGNER.....	124
Le coffre-fort du consultant.....	128
De l'éditeur en chef au signataire.....	129
Chapitre 11 - Le moteur de capitalisation :	
l'armée d'assistants	133
Trois niveaux de maturité.....	134
La forge	135
L'effet composé	137
Partie 3. La mutation business	141
Chapitre 12 - La rémunération de la valeur et de l'impact.....	143
Noël 2015, Amsterdam	143
Du vendeur de temps à l'expert sélectif	144
La conversation de valeur.....	146
L'architecture de la proposition	148
Le partage de valeur	149
Tracer une ligne	151
Les objections, et comment y répondre	152

Chapitre 13 - La création de produit de conseil.....	155
Le pivot	155
Construire une fois, vendre deux fois	157
L'échelle de la valeur	158
Rendre l'offre irrésistible	161
La bibliothèque d'assistants personnalisés comme catalogue commercial.....	163
La discipline du non	164
Chapitre 14 - La récurrence et le Consulting-as-a-Service	167
La malédiction du mode projet	168
Trois modèles de récurrence	169
Le dirigeant à temps partagé.....	172
La discipline de la relation.....	174
Le sujet qu'on ne pose jamais sur la table	175
Conclusion – L'architecte de la symbiose.....	177
Notes et références	183

AVANT-PROPOS

TROIS VAGUES, TRENTE ANS, UN LIVRE

Comme vous, je suis consultant. Ou plutôt, je l'ai été sous toutes les formes possibles : salarié, indépendant, client, patron d'agence, trente ans à occuper toutes les chaises autour de la table du conseil. C'est ce parcours, avec ses virages et ses chocs, qui me donne aujourd'hui la légitimité — et me fait ressentir le besoin urgent — d'écrire ce livre.

Mais avant de vous raconter qui je suis, laissez-moi vous raconter ce que j'ai traversé. Parce que l'histoire de l'IA dans le conseil, je ne l'observe pas depuis un bureau. Je la vis depuis trois ans, vague après vague, et chaque vague a changé ma compréhension de ce que signifie être consultant.

Première vague : le perroquet brillant (2022-2023)

Noël 2022. ChatGPT venait de sortir. Comme beaucoup, j'ai été bluffé. Exit les vacances tranquilles : je me suis plongé dans la lecture, l'expérimentation, l'exploration de ce que cette technologie pouvait faire.

Mon premier réflexe a été celui du consultant : comprendre l'impact sur mon métier. J'ai rédigé un livre blanc sur les conséquences de l'IA pour le marketing, mon cœur d'activité d'alors. Parce qu'à l'époque, je dirigeais 1min30, l'agence d'inbound marketing que j'avais fondée en 2012 et qui était devenue partenaire Elite HubSpot.

Chez 1min30, les secousses sont arrivées vite. La création de contenu, le SEO — des piliers de notre activité —, voyaient leur valeur se déprécier à une vitesse folle. Ce que des rédacteurs mettaient des jours à produire, l'IA le faisait en quelques minutes. Pas parfaitement, mais suffisamment bien pour que les clients se posent la question de la pertinence de continuer à faire appel à nos services. J'ai vécu cette disruption de plein fouet, cette menace sur des expertises que mon équipe et moi avions mis des années à construire. Cela a accéléré notre pivot stratégique vers un accompagnement CRM plus global, puis vers la cession de l'agence.

Si je vous raconte cela, c'est parce que cette première vague — celle que je nomme le « perroquet brillant », l'IA conversationnelle capable de produire du texte fluide mais incapable de raisonner — a déjà suffi à ébranler un modèle qui fonctionnait depuis dix ans. La plupart des consultants en sont encore là aujourd'hui, ancrés sur cette première impression.

Deuxième vague : la machine qui raisonne (fin 2024)

Un soir de septembre 2024, je testais un nouveau modèle d'IA. J'ai posé une question stratégique, le type de question que je traite quotidiennement avec des dirigeants. Pour la première fois, au lieu de répondre en deux secondes, l'IA a affiché un message : « Pensée en cours... »

Elle a réfléchi. Elle a décomposé le problème, exploré des hypothèses, invalidé ses propres pistes. Ce que j'avais devant les yeux n'était plus un perroquet. C'était un partenaire intellectuel.

C'est ce que j'ai appelé mon « moment eureka ». Soudain, j'avais ce consultant dans ma poche. Je pouvais lui soumettre mes idées les plus complexes, mes plans pour de nouvelles entreprises. L'IA analysait, pesait le pour et le contre, me posait des questions pour affiner ma pensée. Elle était passée du Système 1 au Système 2, pour reprendre Kahneman¹ : du réflexe statistique à la pensée délibérée.

De cette expérience est né *DécisionIA* : le livre d'abord, puis l'entreprise, puis le collectif. *DécisionIA* s'adressait aux dirigeants de PME et d'ETI pour les aider à faire de l'IA leur copilote de décision. Je l'ai écrit en appliquant ce que j'y enseignais : le flip-prompting. Le principe est

simple : au lieu de donner des instructions à l'IA, c'est elle qui pose les questions et l'humain qui apporte son expertise, ses convictions, son vécu. L'IA structure, reformule, propose ; l'auteur valide, corrige, réoriente. J'avais pas à pas. L'IA m'interrogeait sur mes convictions, je répondais avec ma voix et mes idées, je requalifiais, réorganisais chaque section. Beaucoup d'interventions humaines à chaque étape.

Troisième vague : l'IA qui agit (2025-2026)

Au moment où j'écris ces lignes, en mars 2026, la troisième vague commence. L'IA agentique ne se contente plus de répondre à des questions dans une fenêtre de conversation. Elle dispose d'un environnement de travail. Elle accède à des documents, navigue entre des fichiers, croise des sources, produit des livrables structurés.

Ce livre en est la preuve vivante. Pour l'écrire, j'ai mis en place une orchestration d'agents qui pousse la collaboration humain-IA bien plus loin que ce que je faisais pour *DécisionIA* un an plus tôt. Il y a toujours du flip-prompting pour valider le plan et l'écriture. Mais la production elle-même est davantage déléguée à l'IA. Mon rôle a évolué : moins de sueur sur la rédaction, plus de réflexion sur l'intention et la direction.

Je vous dis cela pour deux raisons. D'abord, parce que la transparence est une valeur cardinale de ce livre (la profession en a besoin, et j'en reparlerai au chapitre 5). Ensuite, parce que cette évolution entre mes deux livres illustre exactement ce que les consultants vont vivre dans leur pratique quotidienne. L'accélération est vertigineuse, et chaque vague exige de réapprendre ce que l'IA signifie pour son métier.

Trente ans, quatre chaises

Revenons à mon parcours, parce que c'est lui qui fonde ce livre.

J'ai été consultant salarié, d'abord. Chez Alcatel, à vingt-cinq ans, propulsé au Swaziland pour former toute la direction marketing d'un opérateur télécom au lancement de la carte prépayée. C'est là que j'ai appris que le conseil ce n'est pas un PowerPoint, mais la capacité à rendre quelqu'un capable de faire quelque chose qu'il ne savait pas faire avant.

J'ai été consultant indépendant pendant près de douze ans, de 2000 à 2012, à l'heure du digital et des premiers balbutiements du web mobile. Douze ans à chercher des missions, à justifier mes tarifs, à vivre l'incertitude du mois suivant. Si vous êtes indépendant, vous connaissez cette expérience et la solitude qui l'accompagne.

J'ai été client de consultants. Directeur délégué du pôle télévision de Lagardère, j'ai fait travailler des cabinets sur des dossiers de candidature à la télévision mobile. J'ai vu le conseil depuis l'autre côté : ce qui agace, ce qui impressionne, ce qui justifie vraiment le prix payé. Cette expérience m'a rendu exigeant.

J'ai été patron de consultants. Fondateur d'1min30, j'ai animé pendant quatorze ans un réseau de consultants indépendants. J'ai recruté, formé, accompagné, parfois perdu des talents. J'ai vu ce qui fait la différence entre un consultant qui dure et un consultant qui s'éteint.

Aujourd'hui, avec DécisionIA, je construis quelque chose de nouveau : un collectif de consultants et de dirigeants à temps partagé puissance IA. Un mot sur cette expression, parce qu'elle traverse tout le livre : un dirigeant à temps partagé, c'est un expert — DAF, DRH, directeur marketing ou commercial — qui assume une fonction de direction dans plusieurs entreprises simultanément, à temps partiel. C'est un profil en plein essor, et l'IA agentique va considérablement amplifier sa capacité d'impact. Ces professionnels, comme les consultants indépendants et les petits cabinets, sont au cœur de ce livre.

Ce livre, pour qui et pourquoi

Le livre que vous tenez entre les mains s'adresse à ceux qui vendent leur intelligence et leur accompagnement stratégique : consultants indépendants, petits cabinets, dirigeants à temps partagé, coachs et facilitateurs.

Ce n'est pas un manuel technique. Ce n'est pas un catalogue de conversations magiques à copier-coller (je suis allergique au mot « prompt » utilisé comme concept central). Je parle de conversation, de dialogue stratégique, pas de formules incantatoires. Si les enjeux se recoupent parfois avec mon précédent livre *DécisionIA*, la perspective

est fondamentalement différente : ici, ce sont la profession, le modèle économique et l'identité professionnelle du consultant qui sont en jeu.

Ce livre est un guide stratégique pour comprendre ce qui a changé dans les règles du jeu de la profession. C'est une feuille de route pour intégrer l'IA dans sa pratique de consultant, un plan de transformation pour repenser son modèle économique et décorrélérer les revenus du temps passé. C'est aussi, je l'espère, un manifeste pour les professionnels du conseil qui refusent de subir cette transformation et choisissent d'en être les architectes.

Ce livre est le fruit de ces trente ans de terrain et de ces trois ans de bascule. Tout ce que j'y écris, je l'ai vécu, testé, parfois appris à mes dépens. J'ai failli perdre mon entreprise trois fois, j'ai traversé toutes les vagues technologiques des trente dernières années, et j'affirme avec calme que celle-ci est la plus profonde. Ce qui suit est ma façon de vous transmettre ce que j'en ai compris.

INTRODUCTION

LE SAUT DANS L'ÈRE DE LA PUISSANCE IA

Sophie est consultante en stratégie marketing depuis vingt ans. Elle a accompagné des dizaines de PME dans leur repositionnement, construit des diagnostics concurrentiels que ses clients affichaient sur les murs de leurs salles de réunion, facturé chaque mission entre dix et vingt mille euros avec la certitude que son expertise le justifiait. Vingt ans de terrain, de lectures, de benchmarks accumulés dans sa mémoire et dans ses disques durs. Vingt ans à affûter un savoir-faire que personne ne pouvait reproduire en un week-end.

Un lundi matin de janvier 2026, son client lui envoie un e-mail avant même leur réunion de cadrage. Le message est anodin : « Sophie, j'ai fait un premier jet ce week-end, tu peux jeter un œil ? » Le document compte douze pages et présente une analyse concurrentielle structurée, l'esquisse d'un positionnement, trois axes de différenciation argumentés, des recommandations opérationnelles. C'est imparfait. Il manque la finesse du terrain, la connaissance des non-dits du secteur, cette intuition que seules les années de pratique forgent. Mais c'est là : douze pages produites en un week-end, gratuitement.

Sophie ne perd pas son client ce jour-là. Elle garde la mission, apporte son expertise, affine ce que l'IA a dégrossi. Mais elle perd quelque chose de plus profond qu'un contrat : une certitude. Elle perd la certitude que ce qu'elle vendait (son savoir accumulé, ses frameworks, ses heures de recherche et de synthèse) ne puisse pas devenir obsolète.

Ce livre est né de cette fissure. Pas de la peur qu'elle provoque, mais de la question qu'elle ouvre : si la production du livrable ne fait plus la différence, qu'est-ce qui la fait ?

Cinq certitudes ébranlées

L'histoire de Sophie n'est pas isolée. Elle est un exemple de l'onde de choc qui traverse tout le métier du conseil, qu'on soit indépendant, en cabinet ou dirigeant à temps partagé. Les chiffres le confirment : selon le sondage du Club Consulting & Coaching d'HEC Alumni mené fin 2025, 88 % des consultants interrogés considèrent l'IA comme une transformation systémique de leur métier². Plus de la moitié déclare que leurs missions intègrent déjà l'IA. En quelques mois, l'IA a ébranlé cinq certitudes sur lesquelles notre profession reposait depuis des décennies.

La première touche à notre valeur. Ce que nous vendions cher hier, notre expertise « stockée » dans nos têtes et nos méthodologies, est devenu accessible en quelques clics. Un dirigeant de PME peut désormais obtenir en dix minutes une première analyse stratégique qui aurait nécessité trois jours de travail il y a deux ans. La question n'est plus « est-ce que vous savez faire ? », mais « qu'est-ce que vous apportez que l'IA ne peut pas faire ? ».

La deuxième concerne nos méthodes. La façon dont nous travaillons (la recherche documentaire, la synthèse, la rédaction de livrables) est précisément ce que l'IA fait le mieux et le plus vite. Nos processus historiques, ceux qui justifiaient nos journées facturées, sont en train de devenir des commodités automatisables.

La troisième frappe notre modèle économique. Le taux journalier moyen, cette unité de mesure qui structure toute l'économie du conseil, repose sur une équation simple : temps passé égale valeur produite. Quand l'IA comprime le temps de production de 80 %, cette équation s'effondre. Facturer cinq jours un travail que la machine abat en quelques heures n'est plus possible.

La quatrième interroge nos talents. Les compétences qui faisaient notre force (la rigueur de l'analyse, l'exhaustivité de la recherche, la capacité à compiler et structurer l'information) sont précisément celles de la machine. Elle ne fatigue pas, ne fait pas de fautes d'inattention et

traite en quelques secondes ce qui nous prenait des heures jusque-là. Les compétences attendues changent.

La cinquième, enfin, touche à notre contrat de confiance. Dans un monde où n'importe qui peut produire un document qui « ressemble » à du conseil, comment le client distingue-t-il le travail d'un expert de celui d'un amateur assisté par l'IA ? La confiance, fondement de notre métier, doit être reconstruite sur de nouvelles bases.

L'intelligence « stockée » est morte, vive l'intelligence « flux »

Pour comprendre ce qui se joue, il faut revenir à la nature même de ce que nous vendons. Pendant des décennies, la valeur du consultant reposait sur ce que j'appelle l'intelligence « stockée ». Vous aviez lu, étudié, pratiqué. Vous aviez accumulé des connaissances, des frameworks, des cas clients dans votre mémoire. Cette bibliothèque intérieure, enrichie au fil des années, faisait de vous un expert. Le client payait pour y accéder.

Le problème, c'est que cette bibliothèque est désormais disponible partout. Les modèles d'IA ont ingéré des milliards de pages de contenu : livres, articles, études de cas, rapports sectoriels. Ils ne « savent » pas au sens humain du terme (nous y reviendrons), mais ils peuvent restituer, croiser, synthétiser cette masse d'information avec une rapidité et une exhaustivité qu'aucun cerveau humain ne peut égaler. L'expertise stockée, celle qui se résume à « je connais la réponse parce que je l'ai déjà vue », est en voie de commoditisation.

La nouvelle valeur est ailleurs. Elle est dans ce que j'appelle l'intelligence « flux » : la capacité à naviguer en temps réel dans un courant d'informations et de possibilités, à piloter la machine pour explorer des scénarios, à exercer son jugement pour trancher quand les données ne suffisent pas. Le consultant d'hier empruntait beaucoup au bibliothécaire. Il allait chercher dans ses rayons ce qu'il savait exister. Le consultant de demain est navigateur. Il apprend à lire un courant qui change en permanence, à y trouver le chenal qui mène à la bonne décision.

Ce passage de l'intelligence stockée à l'intelligence flux, je l'ai vécu moi-même. Dans mon livre précédent, *DécisionIA*, je raconte ce moment où

l'IA est passée pour moi de « machine à réponses » à « partenaire de réflexion ». C'était début 2025, avec l'arrivée des modèles capables de raisonnement avancé. Soudain, j'avais ce consultant dans ma poche, capable d'analyser mes idées les plus complexes, de peser le pour et le contre, de me poser des questions pour affiner ma pensée.

Ce déclic s'applique avec encore plus de force aux consultants qu'aux décideurs. Nous qui vendions notre capacité à réfléchir pour nos clients, nous découvrons que la machine peut participer à cette réflexion, et parfois la nourrir de façons que nous n'avions pas anticipées. La question n'est plus « est-ce que nous savons analyser ? », mais « est-ce que nous savons piloter l'analyse, la challenger, en extraire ce que la machine ne voit pas ? ».

Depuis l'écriture de *DécisionIA*, l'IA a encore beaucoup évolué. À l'heure où j'écris ces lignes, nous sommes en mars 2026. L'IA agentique fait ses premiers pas concrets dans nos métiers du conseil et de l'accompagnement. Claude Cowork, l'outil avec lequel je coécris ces pages, est sorti il y a quelques semaines à peine. Il représente un bond en avant par rapport à ce que j'utilisais pour écrire *DécisionIA* un an plus tôt. Pour ce premier livre, j'avançais pas à pas. Aujourd'hui, j'ai mis en place une orchestration d'agents qui pousse l'automatisation bien plus loin. Il y a toujours du dialogue pour valider le plan et l'écriture, mais la production elle-même est davantage « sous-traitée » à l'IA. Comme évoqué dans l'avant-propos, mon rôle a évolué.

Je vous dis cela d'abord parce que la transparence est une valeur primordiale, ensuite parce que ce livre est sa propre preuve. La méthode que j'utilise pour l'écrire est celle que vous découvrirez au chapitre 7 : le flip-prompting, appliqué cette fois à moi-même. L'IA m'interroge sur mon expertise, mes convictions, mes expériences de terrain. Je réponds avec ma voix. Elle structure, reformule, propose. Je valide, corrige, réoriente. Chaque page est passée par ce dialogue exigeant où l'IA ne décide de rien mais me force à tout expliciter. Si vous trouvez ce livre clair, c'est en partie parce que l'IA m'a obligé à l'être. Si vous le trouvez personnel, c'est parce que la méthode conversationnelle extrait ce que seul l'humain peut apporter, le vécu, le ressenti. Vous tenez entre les mains un livrable produit exactement comme je vous recommande de produire les vôtres.

Et c'est aussi pourquoi le propos tiendra au-delà des outils : entre l'écriture de ce manuscrit en mars et sa publication en septembre 2026, le paysage de l'IA aura encore évolué. Les outils que je mentionne auront peut-être été dépassés. Mais la philosophie, elle, tiendra. Dans un monde en flux permanent, la capacité d'adaptation vaut infiniment plus que la connaissance figée.

De la sueur à la lueur

Il y a un mot que vous ne trouverez pas dans ce livre : « augmenté ». Pas de « consultant augmenté », pas de « dirigeant augmenté ». Ce terme, qui a fait florès ces dernières années, me pose problème. « Augmenté » évoque la bionique, le cyborg, quelque chose d'artificiel greffé sur l'humain. Comme si on vous ajoutait une prothèse technologique pour compenser une faiblesse.

J'ai choisi un autre mot : puissance. « Consultant^{IA} », soit « Consultant puissance IA », avec ce petit exposant qui fait toute la différence. Comme en mathématiques, l'exposant ne remplace pas la base. Il l'élève. Vous restez vous-même, avec votre jugement, votre expérience, votre intuition, votre sensibilité au terrain. Mais votre puissance est multipliée par l'IA. C'est une collaboration, pas une greffe. C'est aussi le logo de mon entreprise, Décision^{IA}. L'IA n'est pas à côté de vous, elle vous élève.

Cette distinction entre « augmenté » et « puissance IA » n'est pas cosmétique. Elle porte une vision du métier. Le consultant puissance IA ne se contente pas d'utiliser l'IA comme un outil de plus dans sa boîte à outils. Il repense fondamentalement la façon dont il crée de la valeur. Cette refonte repose sur un principe que mon premier manager me transmettait déjà il y a trente ans, quand j'étais jeune consultant chez Alcatel : « Ne rien faire, tout faire faire, ne rien laisser faire. » Cette maxime, attribuée à Joffre (ou à Lyautey, selon les sources), résume l'art de la délégation. Elle s'applique parfaitement au travail avec l'IA.

Ne rien faire : le consultant puissance IA ne fait plus la recherche, la compilation, la mise en forme. Ces tâches, que j'appelle le « labeur », sont ce que l'IA fait le mieux.

Tout faire faire : il délègue massivement à la machine. Pas comme on donne un ordre, mais comme on mène une conversation exigeante. Il

LE TJM EST MORT. VOTRE VALEUR N'EST PLUS DANS LE TEMPS PASSÉ.

Un lundi matin, un client vous envoie une analyse stratégique de douze pages, d'une qualité tout à fait honorable, générée gratuitement en un seul week-end par une intelligence artificielle. En quelques mois, la machine a brisé la certitude sur laquelle reposait le monde du conseil depuis des décennies : facturer son temps et son expertise stockée n'est plus un modèle viable.

Ce livre est un guide stratégique et un manifeste pour tous les professionnels de l'accompagnement – consultants indépendants, dirigeants à temps partagé, petits cabinets, coaches et facilitateurs – qui refusent de subir cette transformation pour en devenir les architectes.

Il propose une feuille de route pour :

- **arrêter de vendre des livrables** : la méthode pour basculer d'une facturation à la journée à une tarification à la valeur ;
- **construire votre système d'exploitation puissance IA** ;
- **maîtriser le flip-prompting** : la technique de questionnement inversé pour inciter l'IA à extraire, structurer et valoriser votre propre expertise de terrain ;
- **sécuriser vos livrables avec le protocole SIGNER** : une checklist pour garantir la conformité juridique, l'éthique et la véracité factuelle de tout ce que vous produisez avec l'IA ;
- **créer des revenus récurrents.**

Gabriel Dabi-Schwebel est ingénieur de formation (ENSTA) et consultant depuis trente ans. Après avoir fondé et dirigé pendant quatorze ans l'agence 1min30 (devenue partenaire Elite HubSpot), il a vécu de plein fouet la disruption de l'IA générative. Auteur de l'ouvrage de référence *DécisionIA* (2025), il a fondé le Cercle Consultant Puissance IA.

24 €

ISBN 978-2-311-63083-1



9

782311630831

Vuibert.fr

