



LES CABINETS DE RELATIONS PUBLIQUES

Évolution, meilleures pratiques et perspectives d'avenir

Pourquoi faire appel à un cabinet de relations publiques ? Quelle valeur ajoutée peut-on tirer de la consultation ? Quelle formation, quelle expérience et quelles habiletés les consultants doivent-ils posséder ? Comment répondre efficacement aux besoins de la clientèle et en même temps savoir gérer et rentabiliser un cabinet ? Voilà quelques-unes des questions auxquelles répond l'auteur de cet ouvrage en esquissant un portrait des meilleures pratiques de la gestion de la clientèle et de celle du cabinet lui-même.

Il retrace aussi l'évolution des cabinets de relations publiques au Québec et celle des cabinets et réseaux mondiaux, permettant ainsi au lecteur de mieux saisir les changements profonds qui affectent aujourd'hui la pratique des relations publiques, particulièrement le développement fulgurant des médias sociaux. Les consultants exerceront-ils le même contrôle qu'auparavant sur la communication publique des organisations ? Quelles transformations les cabinets devront-ils opérer pour conserver le leadership de la communication ? Autant de questions fondamentales pour l'avenir de la profession des relations publiques et de sa pratique en cabinet.

Cet ouvrage ne manquera pas d'intéresser les chefs d'entreprises, les conseillers en relations publiques tant dans les organisations que dans les cabinets, ainsi que les enseignants et les étudiants en relations publiques.

Michel Dumas

2014 | 216 pages

978-2-7605-4098-9 **26,00 \$** PAPIER

978-2-7605-4099-6 **17,99 \$** PDF

978-2-7605-4100-9 **17,99 \$** EPUB

TABLE DES MATIÈRES

PARTIE 1

Les meilleures pratiques des cabinets de relations publiques

CHAPITRE 1

Pourquoi faire appel à un cabinet de relations publiques

CHAPITRE 2

Le consultant, un homme-orchestre

CHAPITRE 3

Une gamme de services professionnels

CHAPITRE 4

Développer une clientèle

CHAPITRE 5

Répondre aux attentes des clients

CHAPITRE 6

Bâtir une équipe professionnelle

CHAPITRE 7

Prendre le tournant de la qualité

CHAPITRE 8

Planifier le développement

CHAPITRE 9

Rentabiliser les opérations

CHAPITRE 10

Prendre de l'expansion

PARTIE 2

Évolution et perspectives d'avenir des cabinets

CHAPITRE 11

La révolution tranquille des « relationnistes »

CHAPITRE 12

Les nouveaux cabinets : un cas

CHAPITRE 13

L'âge d'or des cabinets de relations publiques

CHAPITRE 14

L'émergence de grands cabinets mondiaux

CHAPITRE 15

L'expansion des réseaux mondiaux de cabinets : un cas

CHAPITRE 16

Les années 2000 : une industrie à maturité

CHAPITRE 17

Perspectives d'avenir

AUTEUR

MICHEL DUMAS est diplômé en relations publiques de l'Université de Boston. Il a exercé les fonctions de directeur de communication dans diverses organisations, avant de mettre sur pied un cabinet-conseil qu'il a présidé pendant plusieurs années. Il est aujourd'hui professeur associé au Département de communication sociale et publique de l'Université du Québec à Montréal et consultant international en relations publiques.

Financé par le
gouvernement
du Canada

Funded by the
Government
of Canada

Canada



Conseil des arts
du Canada

Canada Council
for the Arts

SODEC

Québec



Distribution

Canada : Prologue inc.

Belgique : Patrimoine SPRL

France : SODIS / AFPU-Diffusion

Suisse : Servidis SA



418 657-4399

puq@puq.ca

Plus de
1 400 livres
à feuilleter



Presses
de l'Université
du Québec

PUQ.CA