

La 1^{ère} étude multimédia
sur le secteur
avec une synthèse vidéo
pour stimuler votre réflexion



Les cabinets de conseil en management face à la transition numérique

Quelles stratégies de riposte face aux nouveaux business models ?

La transition numérique provoque des ruptures majeures dans la façon de créer de la valeur au sein de l'industrie du conseil. Émergence de plateformes numériques d'envergure mondiale, développement de modèles hybrides reposant sur des bases de connaissance ou sur de nouvelles approches à l'image de FaberNovel ou de TheFamily, apparition des FabLabs appliqués au conseil, avancées technologiques décisives dans le domaine de l'intelligence artificielle, etc. **Precepta vous propose aujourd'hui son analyse exclusive permettant d'éclairer les opportunités et menaces liées au développement de modèles alternatifs voire disruptifs du consulting.**

S'il déstabilise le *business model* traditionnel, le numérique offre une opportunité inédite de se différencier et de faire évoluer un modèle d'affaires à bout de souffle. Le big bang technologique ouvre en effet de nouvelles opportunités pour réinventer le rôle du consultant (et sa boîte à outils) et reconfigurer les actifs stratégiques des cabinets, c'est-à-dire la marque et la gestion des ressources humaines. À cette fin, les modèles disruptifs doivent être des sources d'inspirations pour les acteurs historiques au service de la mutation de leurs propres activités. **Cette étude Precepta analyse en particulier les stratégies de riposte des cabinets traditionnels face aux menaces d'uberisation de leur modèle.**

Pluridisciplinarité, approche transversale des organisations, data-science, efficacité des solutions, accompagnement/coaching, logiques collaboratives, *crowdsourcing*, aplatissement de la hiérarchie, écosystème d'affaires, etc. **Les experts de Precepta donnent leur vision du cabinet de conseil à l'ère du tout digital.**

Quelles implications du digital dans le secteur du commerce ? Quelles sont les effets du digital dans le secteur de la banque ? Quelles sont les perspectives ouvertes par les objets connectés dans le domaine de la santé ? Quelle diffusion du e-learning dans les principaux pays européens ? **Precepta vous propose toute une série d'indicateurs pour mieux quantifier les marchés liés à la « transition numérique ».**

Coordonnée par Philippe Gattet, cette étude de référence sur le conseil en management a nécessité plusieurs mois d'analyse et d'enquête et a mobilisé toutes les compétences et l'expertise de **Precepta**.

Cette étude stratégique, est composée de 4 grandes parties :

- Une nouvelle **synthèse exécutive** destinée à stimuler la réflexion des décideurs. Elle est concise et percutante, et vous présente de manière très structurée les grandes options stratégiques face aux transformations de l'environnement.
- Une présentation vidéo, le « **video report** », innovation exclusive de **Precepta** découpée en séquences courtes, présente en 20 minutes les conclusions opérationnelles de l'étude. Cette innovation exclusive de **Precepta** vous permet de prendre aisément connaissance des principales conclusions de l'étude sous une forme didactique et vivante. Elle facilite également le partage de connaissances et la stimulation de la réflexion collective en réunion.
- Le **rapport d'analyse** vous sensibilise aux enjeux et aux problématiques clés. Il vous présente les facteurs clés de transformation, décrypte les stratégies des opérateurs et cherche à déterminer les modèles économiques performants.
- Le **rapport intelligence data** vous fournit des informations chiffrées structurées sur le sujet étudié.

Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'informations concernant cette étude dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété.

Philippe Gattet
Directeur d'études
Precepta



À paraître en octobre 2015

Les cabinets de conseil en management face à la transition numérique

Quelles stratégies de riposte face aux nouveaux business models ?

A/ LA SYNTHÈSE EXECUTIVE : NEW

Precepta met à votre disposition toute sa réflexion stratégique dans **une nouvelle synthèse exécutive**. Plus concise, structurée et percutante, cette synthèse a été conçue de manière à stimuler votre réflexion stratégique, tout en optimisant votre temps de lecture. Vous y trouverez les grandes conclusions de l'étude, dont voici un aperçu exclusif :

Le digital favorise les approches disruptives du conseil en management

Le consulting n'est pas à l'abri d'une vague de modèles disruptifs pouvant faire vaciller les acteurs en place, y compris les plus grands. D'abord parce que le numérique consacre les économies de plateformes. Et à ce titre, l'industrie du conseil n'est pas épargnée par l'*uberisation* de son modèle avec des acteurs comme Business Talent Group, Skillbridge, Experdeus, Eden McCallum et surtout HourlyNerd, le « Airbnb du conseil ». Le numérique favorise aussi logiquement d'autres typologies d'intervenants : acteurs IT, spécialistes des bases de connaissance comme Gartner ou IDC mais aussi des modèles « hybrides » à l'image de FaberNovel ou de TheFamily.

La digitalisation des organisations appelle une nouvelle approche du conseil

Pour l'heure, le digital s'impose comme LE relais de croissance du consulting. Plus nombreuses, les missions de conseil se complexifient aussi car se posent simultanément des enjeux stratégiques, managériaux, organisationnels, technologiques et économiques, le tout dans une approche de plus en plus ROIste du client. Pour saisir toutes les opportunités de croissance et riposter face aux menaces des offres disruptives, les outils d'analyse doivent évoluer et le rôle des consultants s'inscrire dans des logiques de collaboration, de créativité et d'efficacité. D'autant que se profile la menace de l'intelligence artificielle (Watson d'IBM) qui pourrait bien signer la mort du modèle d'affaires traditionnel.

La transformation des actifs stratégiques des cabinets s'avère nécessaire à l'ère du digital

La riposte ne serait pas complète sans une adaptation des grands actifs stratégiques des cabinets : la marque et la gestion des ressources humaines. Les MOOCs, les médias sociaux, les outils liés au community management, les plateformes de mise en relation, les applications mobiles, la vidéo, etc. Autant d'outils qui réinventent la gestion des ressources humaines, fertilisent le réseau relationnel des cabinets et apportent aux marques une résonance exceptionnelle. Avec le digital, la création de valeur proviendra aussi à l'avenir de ressources externes. Or, dans ce modèle d'affaires devenu « virtuel », se pose avec acuité la question de l'évolution de la gouvernance des cabinets.

B/ LE VIDEO REPORT : INNOVATION EXCLUSIVE DE PRECEPTA

UNE PRÉSENTATION PÉDAGOGIQUE ET DIDACTIQUE POUR SE REAPPROPRIER L'ÉTUDE

Notre analyse stratégique est complétée par une présentation vidéo, le « video report ». Chapitré en séquences courtes, il présente en 20 minutes les conclusions opérationnelles de l'étude et revient de façon originale et détaillée sur certains concepts clés présentés dans l'étude. Cette innovation exclusive de **Precepta**, qui marie explications orales et schémas explicatifs, vous permet de vous réapproprier l'étude sous une forme pédagogique, vivante et interactive. Elle facilite également le partage de connaissances et la stimulation de la réflexion collective en réunion.

C/ LE RAPPORT D'ANALYSE

1. UNE NOUVELLE APPROCHE DU CONSEIL POUR SAISIR LES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE

L'analyse des effets de l'*uberisation* de l'économie sur le modèle d'affaires des cabinets et le rôle des consultants.

- **Analyser les relais de croissance des cabinets de conseil**

Le digital devient un enjeu décisif pour les entreprises tous secteurs confondus : il suppose donc la mise en œuvre de très grands chantiers organisationnels et dynamise ainsi la demande de conseil et d'accompagnement. Il modifie également le paysage concurrentiel.

- **Saisir ces relais de croissance : quelles stratégies possibles ?**

Les chantiers liés au digital obligent les cabinets à abandonner l'approche par silos des entreprises et à opter pour une vision beaucoup plus transversale. Ils renforcent également l'exigence de résultats. Le rôle du consultant, son approche-client et le modèle d'affaires doivent nécessairement évoluer.

2. LE DIGITAL : UN VECTEUR DE DISRUPTION DU CONSULTING

Le décryptage des nouveaux business models et notamment des plateformes de mise en relation. Les nouveaux marchés potentiels ouverts par les technologies numériques.

- **Comprendre l'*uberisation* du modèle d'affaires du conseil**

Hourlynerd, Business Talent Group, Eden McCallum, Experdeus... Les plateformes s'imposent comme un modèle incontournable de l'univers numérique. Les cabinets traditionnels doivent absolument exploiter leur potentiel pour se différencier.

- **Anticiper la création de nouveaux marchés pour les cabinets**

Le digital ouvre de nouveaux horizons que les cabinets se doivent d'explorer : la vente d'applications mobiles, l'évangélisation de marchés réputés difficiles d'accès comme celui des PME/ETI, la mise en place de nouveaux modèles de revenus.

3. LA NÉCESSAIRE TRANSFORMATION INTERNE DES CABINETS

Les implications du digital sur les deux principaux actifs stratégiques des cabinets (la marque et la gestion des ressources humaines) et les conséquences sur la gouvernance.

- **Construire et nourrir la marque à l'ère du numérique**

La marque a longtemps été pour les leaders un rempart à la concurrence. Mais le succès rapide de jeunes cabinets — au détriment d'opérateurs bien établis — prouve que le digital apporte un immense effet de « résonance »...

- **Maîtriser les nouvelles problématiques RH**

Le e-learning, les médias sociaux ou les plateformes électroniques de mise en relation apportent des réponses concrètes aux défis qui s'imposent aux cabinets traditionnels : tirer parti du réseau relationnel (alumni), recruter, fidéliser et former les collaborateurs. Toutefois, à l'heure du digital, les problématiques de fidélisation se posent avec acuité à tous les niveaux de la hiérarchie car il est possible pour les « talents » de se vivre comme une marque en rejoignant des plateformes...

- **Évaluer les conséquences en matière de gouvernance**

Le développement des logiques collaboratives et l'émergence de « plateformes » de consulting ou de cabinets virtuels, obligent à se pencher sur la question de la gouvernance.

D / LE RAPPORT INTELLIGENCE DATA

Une définition des marchés liés au « digital ». Des indicateurs pour évaluer la dynamique de croissance de ces marchés.

Une analyse rétrospective de l'activité des cabinets de conseil en management et des performances financières.

Des tableaux de positionnement et les éphémérides des principaux acteurs.

- **La dynamique d'évolution des marchés liés au « digital »**

De multiples indicateurs pour cerner plus précisément la dynamique d'évolution des marchés ouverts par la révolution numérique : population des socionauts (2009-2020), population des cyberacheteurs (2005-2014), ventes en lignes à partir de terminaux mobiles (2011-2014), focus sur les services bancaires mobiles, fréquences des visites en agence dans les banques (2007-2014), marché mondial du e-learning (2013-2016), pénétration du e-learning dans les entreprises en Europe en 2012, dépenses IT des entreprises et du secteur public en France (2006-2017), etc.

- **L'analyse rétrospective du secteur du conseil (2000-2015)**

Le chiffre d'affaires de la profession sur longue période, l'évolution des prix des services de conseil sur longue période, le chiffre d'affaires des activités connexes sur longue période

- **L'analyse financière des cabinets (2007-2013)**

Le compte de résultat du secteur (les principaux postes de charges, les soldes intermédiaires de gestion), la structure du bilan et le besoin en fonds de roulement, le compte de résultat en % du chiffre d'affaires, le bilan en % de l'actif et du passif, les principaux ratios.

- **Le positionnement des principaux opérateurs du conseil**

Les lignes de services proposés, focus sur les cabinets spécialisés

- **L'actualité des cabinets de conseil : leurs stratégies digitales et les mouvements capitalistiques (2013-2015)**

ACTEURS CONCERNÉS PAR NOTRE ANALYSE (liste non exhaustive)

ACCENTURE
ALGOÉ
ALMA CONSULTING
BAIN & COMPANY
BEARINGPOINT
BPI GROUP
BUSINESS TALENT
GROUP (BTG)
CAPCO
CAPGEMINI
CEGOS
CGI
CIT BARTER
CLARANS

COLOMBUS
CONSULTING
CSC
DELOITTE
EUROGROUP
EXPERDEUS
EY
FABERNOVEL
FREELANCE.COM
GARTNER
GRANT THORNTON
GROUPE ALPHA
HOURLYNERD
IBM

IDC
IMS HEALTH
JULHIET & STERWEN
KEA PARTNERS
KPMG
KURT SALMON
MAGELLIS
CONSULTANTS
MARS & CO
MAZARS
MC KINSEY &
COMPANY
OLIVER WYMAN
ORANGE CONSULTING

ORESYS
PWC
ROLAND BERGER
SIA PARTNERS
SOPRA-STERIA
STRATEGY&
SVP
THE BCG
THEFAMILY
VERTONE
VINCI CONSULTING
WEAVE
...



Informations complémentaires :
Sophie Ferreira
01.53.21.81.51
sferreira@xerfi.fr



CES ETUDES POURRAIENT EGALEMENT VOUS INTERESSER

- **Les stratégies dans les services informatiques** (septembre 2014, 4SAE24)
- **Les marchés de la cession-transmission d'entreprises** (mars 2015, 5SAE18)
- **MOOCs et e-learning** (décembre 2014, 4SME45)
- **Les organismes de formation privés** (juillet 2015, 5SAE01)

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT, COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

- ➊ Rentrez le **code 5SAE06** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ➋ Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
- ➌ Recevez votre étude dès la finalisation du paiement en format pdf sur votre compte client Xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, conférence, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

BON DE COMMANDE

à retourner à :

PRECEPTA groupe Xerfi 13-15, rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01.53.21.81.51. / Email : commande@xerfi.fr

ÉTUDE
COMMANDÉE

Réf : **5SAE06 / PTA / INT**

Les cabinets de conseil en management face à la transition numérique

Quelles stratégies de riposte face aux nouveaux business models ?

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Société : _____
Adresse : _____

Code Postal : _____
Ville : _____
Adresse e-mail (en lettres capitales) : _____

Téléphone : _____
TVA Intra. : _____
N° SIRET : _____

MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE :

1 version papier

2 700 EUR HT

3 240,00 EUR TTC
(TVA 20%)

Avec le vidéo report

1 version papier

1 version PDF

3 400 EUR HT

4 080,00 EUR TTC
(TVA 20%)

Avec le vidéo report

MODE DE REGLEMENT CHOISI :

- dès réception de l'étude et de la facture
- par carte bancaire sur www.xerfi.com
- chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris
RCS Paris B 523 352 607 APE 6311Z TVA intracommunautaire : FR22523352607

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture
En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 30/09/2016

PRECEPTA 
GROUPE xerfi