Les métiers du conseil à l'horizon 2025

Nouveaux acteurs, nouveaux modèles, nouvelles menaces

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur le conseil et l'accompagnement aux entreprises et aux dirigeants. Ce nouveau titre de la collection **Xerfi Precepta** apporte un nouveau regard sur le secteur et la concurrence qui s'y exerce en dépassant les frontières habituels du *consulting* et en prenant en compte l'offre de l'ensemble des acteurs que sont les cabinets d'expertise comptable et d'audit, les banques d'affaires et de réseau, les avocats d'affaires, ou encore les agences de communication et les cabinets de conseil IT. L'étude de **Xerfi** vous délivre des prévisions sur le marché français à 10 ans. Elle décrypte le jeu concurrentiel marqué par l'émergence de modèles disruptifs. L'étude analyse aussi les limites des *business models* dominants et propose des pistes de réflexion pour les adapter au paradigme qui se dessine.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler votre réflexion et préparer vos décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence 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 ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.

Téléchargez immédiatement cette étude sur Xerfi.com

Avec le code étude 6SAE32

Philippe Gattet
Directeur d'études
Precepta

Les métiers du conseil à l'horizon 2025

Nouveaux acteurs, nouveaux modèles, nouvelles menaces

Edition Septembre 2016
190 pages

Un nouveau positionnement pour sauver les métiers du conseil

La concurrence s'annonce particulièrement rude entre deux mondes du conseil. D'autant que le modèle traditionnel dominant du *consulting* est déjà fragilisé : le statut de *partner* ne fait plus rêver les jeunes générations et les marges des cabinets s'effritent. Demain, la pluridisciplinarité et l'efficacité des prestations fournies seront deux atouts pour l'emporter face aux compétiteurs et répondre aux besoins des clients. Deux atouts qui sont déjà dans l'ADN des nouveaux entrants, peut-être les modèles de demain, comme TheFamily à la fois incubateur, fonds d'investissement et société de conseil, ou encore des *digital natives* HourlyNerd et Business Talent Group. Le digital accélère déjà la concurrence à la fois avec les acteurs IT, qui investissent certaines *practices* du conseil en management pur, et d'un certain point de vue avec les FinTech et autres LegalTech. Les acteurs historiques répliquent soit en développant des synergies de coûts/revenus, comme le font les banques d'affaires ou les Big 4 de l'audit, soit en fusionnant. Mais c'est oublier que la taille n'a jamais véritablement été décisive dans le conseil… De fait, une rénovation totale du modèle traditionnel devient cruciale, d'autant que le marché recèle encore d'importants gisements de croissance à commencer par la cible des TPE/PME. Quelles sont alors les perspectives du marché à l'horizon 2025 ? Quel est l'apport du digital aux modèles traditionnels ? Quelle gouvernance des cabinets demain ?

Les points clés de l'étude

- **L'examen détaillé des *business models* dominants et émergents**

  Les modèles d'affaires de sept typologies d'acteurs ont été passés au crible : sociétés de conseil en management et IT, banques d'affaires, banques de réseau, banques privées indépendantes, cabinets d'expertise comptable et d'audit, cabinets d'avocats d'affaires et agences de communication. **Pour dessiner les modèles de demain, plusieurs acteurs « innovants » ont été décryptés : HourlyNerd, Business Talent Group, FaberNovel, TheFamily, Indeed, Fivory, Grisbee…**

- **Une grille d'analyse inédite du jeu concurrentiel**

  État des lieux de la concurrence en 2016, analyse des stratégies de diversification, évaluation de l'attractivité et de l'accessibilité des grands segments du marché du conseil (conseil IT, conseil financier, conseil en gestion des PME, conseil en management, etc.), segmentations stratégiques de 40 acteurs-clés et analyse détaillée de 15 acteurs représentatifs.

- **Nos scénarios prévisionnels exclusifs de l'activité à l'horizon 2025**

  Transition numérique, nouveaux talents, besoin d'accompagnement des TPE/PME, potentiel de la croissance économique en France à 10 ans, etc. : quelles perspectives pour le conseil aux entreprises ?

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Precepta vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du jeu concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

NOS PREVISIONS

Xerfi vous propose son analyse ainsi que sa vision du marché français du conseil à l'horizon 2025. Il en ressort que les moteurs de la croissance sont solides, entre les besoins nés de la transition digitale et ceux liés aux grandes étapes de la vie de l'entreprise (lancement d'une activité, cession-transmission, difficultés, etc.). En outre, si la cible des TPE/PME apparaît comme très prometteuse, elle nécessite d'adapter les *business models* et de prendre en compte certaines particularités : approche très ROIste, nécessité d'un fort ancrage local, etc.

Table des matières et contenu de l'étude

SYNTHÈSE & CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les évolutions stratégiques des métiers du conseil : perspectives favorables du marché français à 10 ans, limites des modèles d'affaires dominants et principaux défis stratégiques tels que la construction d'une marque forte ou la réforme de la gouvernance de type « partnership », points forts des nouveaux acteurs et analyse de leurs modèles, facteurs clés de succès pour réussir demain dans le conseil…

MARCHÉ ET CONCURRENCE

1. LES FONDAMENTAUX

1. VUE D'ENSEMBLE DU MARCHÉ

- La segmentation de l'offre retenue par Xerfi
- La taille du marché français du conseil
- Les principales caractéristiques du marché

2. LE PAYSAGE CONCURRENTIEL

- Les grands ensembles d'opérateurs
- Les acteurs représentatifs
- L'expertise selon les grandes catégories d'acteurs

3. LA CHAÎNE DE VALEUR TRADITIONNELLE D'UNE SOCIÉTÉ DE CONSEIL

2. LES PERSPECTIVES D'ACTIVITÉ À L'HORIZON 2025

1. L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ

- Le tissu d'entreprises en France (2005-2015)
- Les autres indicateurs-clés (2010-2015) : croissance du PIB, marché des fusions-acquisitions, évolution des dépenses IT des entreprises, etc.

2. L'ACTIVITÉ (2005-2015)

- Moteurs et freins à la croissance de l'activité
- Chiffre d'affaires des cabinets de conseil en management, avocats d'affaires, conseillers financiers, acteurs indépendants de la gestion de patrimoine, experts-comptables et auditeurs, agences de communication, ESN, sociétés de conseil en technologie

3. LES PERSPECTIVES DE CROISSANCE D'ICI 2025

Les perspectives du marché français du conseil : les deux scénarios d'évolution

3. L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

1. LE JEU CONCURRENTIEL

- Les facteurs qui conditionnent le jeu concurrentiel
- L'analyse du système concurrentiel au sein des différentes activités de conseil
- Le degré d'attractivité et d'accessibilité des métiers du conseil
- Identification des acteurs spécialisés VS généralistes
- La conquête de nouveaux territoires : l'exemple de la diversification de Roland Berger dans le capital investissement
- L'analyse des nouveaux entrants dans le conseil : modèles « hybrides » comme TheFamily, plateformes de mise en relation, FinTech, LegalTech, cabinets d'expertise comptable 100% en ligne…

2. UN NOUVEAU REGARD SUR LA CONCURRENCE

Cette partie vise à cartographier le paysage concurrentiel et mettre en relief un certain nombre de points communs entre des opérateurs très hétérogènes. Pour cela, nous avons sélectionné 40 acteurs représentatifs que nous avons positionnés sur plusieurs diagrammes à deux dimensions.

3. L'ANALYSE DÉTAILLÉE DE 15 ACTEURS

Sont présentés ici 15 acteurs représentatifs des grands segments de marché du conseil. Chaque fiche d'identité propose une présentation générale de l'entreprise, les principales données et ratios financiers, un focus sur les activités de conseil aux entreprises ou aux dirigeants et les faits marquants.

- ACCENTURE
- ALTEN
- BNP PARIBAS
- CEGOS
- CERFRANCE
- CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE
- ECL DIRECT
- FIDUCIAL
- IBM
- MCKINSEY
- PUBLICIS
- PWC
- ROTHSCHILD & CO
- SVP
- WEAVE

LE JEU CONCURRENTIEL

La concurrence se renforce sur tous les métiers du conseil compte tenu de la faiblesse des barrières à l'entrée et des pressions tarifaires des clients. En outre, les stratégies de diversification (poussées par la transition numérique) accélèrent cette compétition en abaissant les frontières entre des métiers autrefois distincts. Ces stratégies ont un double objectif : la recherche de relais de croissance et le développement de synergies de coûts et de revenus.

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Les trois piliers sur lesquels sont construits les modèles dominants (marque, expertise/RH, outils) ne permettent plus de capturer suffisamment de valeur… Une refonte de ces modèles se pose alors avec acuité, surtout si des stratégies de conquête du marché des TPE/PME s'imposent comme pour les banques de réseau ou les experts comptables. Les nouveaux « Barbares » du conseil nous donnent pour cela des sources d'inspiration pour construire le modèle de demain…

BUSINESS MODELS & STRATÉGIES

1. L'ANALYSE DES *BUSINESS MODELS* DOMINANTS ET ÉMERGENTS

Cette partie vise à comprendre le fonctionnement des business models traditionnels du conseil, leurs points communs, et surtout leurs forces et leurs faiblesses. Ces pages intègrent également les chiffres-clés des entreprises leaders ainsi que leurs expertises dans le domaine du conseil.

1. LES MODÈLES D'AFFAIRES DOMINANTS

- Les sociétés de conseil en management et IT
- Les banques d'affaires
- Les banques privées indépendantes
- Les banques de réseau
- Les cabinets d'expertise comptable et d'audit
- Les agences de communication
- Les avocats d'affaires

2. LES MODÈLES D'AFFAIRES ÉMERGENTS

- Les acteurs numériques du conseil en management (HourlyNerd, Business Talent Group)
- Les acteurs hybrides du conseil en management (TheFamily, FaberNovel)
- Autres acteurs à la marge du conseil (Indeed, Grisbee, Fivory, autres FinTech et LegalTech)

2. LES DÉFIS STRATÉGIQUES POSÉS AUX ACTEURS TRADITIONNELS

1. CONSTRUIRE UNE MARQUE FORTE

2. AMÉLIORER LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

3. RÉINVENTER LES OUTILS INTELLECTUELS

4. MOBILISER DES SYNERGIES DE COÛTS ET DE REVENUS

5. INTÉGRER LE DIGITAL À SON ORGANISATION : QUELLES OPPORTUNITÉS ?

6. AFFINER SON POSITIONNEMENT : LE CHOIX DE LA PLURIDISCIPLINARITÉ

7. REPENSER SA GOUVERNANCE

LES PRINCIPAUX GROUPES CITÉS DANS L'ETUDE (*)

- ACCENTURE
- ADOBE MARKETING CLOUD
- AFFECTIO MUTANDI
- AGN AVOCATS
- AKKA
- ALCIMED
- ALIXIO
- ALTEDIA
- ALTEN
- ALTIOS
- ALTRAN
- ATOS
- AYMING
- BAIN & CO
- BCG
- BNP PARIBAS
- BPCE
- BPIFRANCE
- BUSINESS TALENT GROUP
- CALLISTO
- CAPGEMINI
- CAPTAIN CONTRAT
- CEGOS
- CENTERVIEW PARTNERS
- CERFRANCE
- CGI BUSINESS CONSULTING
- CITI
- CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE
- CRÉDIT AGRICOLE
- CRÉDIT SUISSE
- CYRUS CONSEIL
- DC ADVISORY
- DELOITTE
- ECL DIRECT
- ECONOCOM
- EDMOND DE ROTHSCHILD
- EGIS
- EIGHT ADVISORY
- EXCO
- EY
- FABERNOVEL
- FIDAL
- FIDUCIAL
- GFI INFORMATIQUE
- GIDE LOYRETTE NOUEL
- GOLDMAN SACHS
- GRANT THORNTON
- HAVAS
- HEC JUNIOR CONSEIL
- HEWLETT PACKARD ENTERPRISE
- HOURLYNERD
- HSBC
- IBM
- IFOP
- IP TRUST
- KPMG
- LA POSTE CONSEIL
- LAZARD
- MARTIN MOREL
- MAZARS
- MCKINSEY
- METIS CONSULTING
- MORGAN STANLEY
- NATIXIS
- NEUFLIZE OBC
- OLIVER WYMAN
- ORANGE BUSINESS SERVICES
- PATRIMOINE CONSEIL
- PUBLICIS
- PWC
- ROLAND BERGER
- ROTHSCHILD & CO
- SALVEO
- SIA PARTNERS
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
- SOPRA-STERIA
- SQUARE
- SVP
- SYCOMORE CORPORATE FINANCE
- THEFAMILY
- UBS
- WAVESTONE
- WEAVE
- WHITE & CASE
- ZAOUI & CO
- …

(*) LISTE NON EXHAUTIVE

WEB

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

❶ Rentrez **le code 6SAE32** dans la barre de recherche pour la retrouver

❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire

❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

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

Ces études pourraient également vous intéresser

- **Les cabinets de conseil en management face à la transition numérique**
  5SAE06 – Octobre 2015
- **Le marché des fusions-acquisitions**
  6ABF44 – Juin 2016

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

BON DE COMMANDE

A retourner à :
Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01 53 21 81 51
Email : commande@xerfi.fr

Réf : 6SAE32 / PTAX / Cial

INFORMATIONS CLIENT

Nom :
Prénom :
Fonction :

Société :

Adresse :

Code postal :
Ville :
Adresse email :
Téléphone :
TVA Intra :
N° SIRET :

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 30/09/2017 (TVA 20,0%).

Les métiers du conseil à l'horizon 2025

Nouveaux acteurs, nouveaux modèles, nouvelles menaces

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
2 500,00 € HT	**2 400,00 € HT**	**2 795,00 € HT**
2 637,50 € TTC	2 880,00 € TTC	3 354,00 € TTC
☐	☐	☐

MODE DE REGLEMENT CHOISI

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

Date, signature et cachet :