

Les cabinets de conseil en stratégie et en organisation/management

Vague de concentration, transition digitale, environnement *pro-business* : quelles perspectives d'ici 2018 ?

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur les cabinets de conseil en stratégie et en organisation/management. Comme chaque titre de la collection **Xerfi Research**, elle décrypte les évolutions de l'activité et du jeu concurrentiel à travers une analyse détaillée des déterminants du marché, des facteurs de mutation de l'offre et de la demande ainsi que des axes de développement des acteurs. Une attention toute particulière a été accordée aux prévisions d'activité ainsi qu'à l'analyse des marges et résultats selon la taille et le positionnement des cabinets.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour 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 7SAE51

Philippe Gattet
Directeur d'études
Xerfi Research

Les cabinets de conseil en stratégie et en organisation/management

Vague de concentration, transition digitale, environnement *pro-business* : quelles perspectives d'ici 2018 ?

Edition juin 2017
260 pages

Investir dans les RH et le digital pour accompagner la croissance

Amélioration du climat des affaires, services achats plus conciliants, menace d'ubérisation partiellement écartée en France : les derniers nuages s'estompent pour les cabinets de conseil en management. Leur chiffre d'affaires, qui a déjà progressé de plus de 7% en 2016, est ainsi promis à une solide croissance à court terme. Mais le « digital » appelle les acteurs à d'ambitieux investissements pour recruter, acquérir de nouvelles compétences (*data science*, implémentation opérationnelle des solutions chez le client, etc.), concevoir de nouvelles méthodologies/boîtes à outil ou encore affiner leur positionnement. Des initiatives indispensables pour accompagner la croissance et faire face à un jeu concurrentiel en pleine mutation avec l'arrivée des ESN, des Big 4 de l'audit mais aussi des structures de taille intermédiaire engagées dans un mouvement de consolidation. Dans ce contexte, **quelles sont les réelles perspectives de croissance des cabinets d'ici 2018 ? La logique de volume des acteurs IT va-t-elle s'imposer ? Le retour des Big 4 est-il durable ?**

Les points clés de l'étude

- **L'analyse du marché, des marges et notre scénario prévisionnel exclusif à l'horizon 2018**
Évolution des prix et des coûts de la main-d'œuvre (indice Syntec), analyse financière selon la taille et le positionnement des cabinets (période 2009-2015), perspectives d'évolution de l'activité et des principaux ratios financiers d'ici 2018.
- **Toutes les clés pour comprendre l'environnement et ses mutations**
Opportunités liées au digital, impact des facteurs sociodémographiques, évolution du tissu d'entreprises, prévisions de croissance exclusives (France et monde), climat des affaires au sein des macro-secteurs, recrutements de cadres en France, etc.
- **Le décryptage des axes de développement et des enjeux-clés des cabinets**
En s'appuyant sur de nombreuses études de cas, l'étude décrypte les différents leviers de croissance : le digital, l'implémentation des technologies au sein des cabinets, l'évangélisation du *small* et du *middle market*, l'adaptation de la gestion des RH, l'internationalisation.
- **Le panorama détaillé des forces en présence**
Positionnement de plus d'une quarantaine de cabinets, fiches d'identité de 13 acteurs-clés et bilan économique et financier d'une centaine de cabinets présents en France dans le secteur.

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Research 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 paysage concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

Xerfi vous propose ses prévisions exclusives sur l'activité, les marges et résultats des cabinets de conseil d'ici 2018. Ces prévisions reposent sur une méthodologie rigoureuse prenant en compte l'évolution de l'environnement (transition numérique, modifications sociodémographiques, évolution du tissu d'entreprises, croissance du PIB), le contexte concurrentiel (nouveaux entrants, concurrence intra-sectorielle, multiplication des opérations de croissance externe) et les mutations de l'offre (diversification IT, adaptation des RH, etc.).

Table des matières et contenu de l'étude

0. LA SYNTHÈSE & LES CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les conséquences de la modification de l'environnement technico-économique, les tendances majeures de la vie du secteur, les évolutions prévisibles, en tirant parti de l'ensemble des analyses sur les perspectives du marché et des stratégies des acteurs.

1. L'ANALYSE ET LES PERSPECTIVES DE L'ACTIVITÉ

1. L'ACTIVITÉ DES CABINETS JUSQU'EN 2016

- Le chiffre d'affaires des cabinets (panel Xerfi)
- Les prix et coûts des services de conseil
- Les marges et résultats des cabinets

2. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL D'ICI 2018

- Le chiffre d'affaires, les marges et résultats
- Les opportunités et menaces à moyen terme

2. LES MARGES ET RÉSULTATS (2009-2015)

Cette partie vise à comparer l'évolution des principaux postes de coûts ainsi que des ratios de performance de six catégories de cabinets les majors (CA > 40 M€), les poids moyens (10 M€ < CA < 40 M€), les poids légers (3 M€ < CA < 10 M€), les poids plumes (1 M€ < CA < 3 M€), les poids mouches (0,5 M€ < CA < 1 M€) et les « solos » (CA < 0,5 M€).

En outre, une analyse selon le positionnement des cabinets a également été réalisée (stratégues, généralistes, cabinets spécialisés, pôles conseil des cabinets d'audit et cabinets au profil IT).

- Les consommations intermédiaires et frais de personnel
- Le taux d'excédent brut d'exploitation et de résultat net
- L'analyse selon le positionnement (croissance du CA et taux d'EBE uniquement)

3. L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

1. LES FACTEURS D'INFLUENCE DU BUSINESS MODEL

- Transition numérique, facteurs sociodémographiques et évolution du tissu d'entreprises

2. L'ANALYSE DES FACTEURS CONJONCTURELS (2013-2016)

- Le PIB de la France et de plusieurs pays partenaires
- La conjoncture des macro-secteurs

- La situation des entreprises en France : taux de marge, défaillances et création d'entreprises
- L'emploi : recrutement des cadres en France, tensions futures en matière de recrutement, grands marqueurs des jeunes générations, etc.

4. L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

1. LE JEU CONCURRENTIEL

- La structuration du marché et la typologie des acteurs
- Le positionnement des principaux cabinets
- Les caractéristiques du système concurrentiel

2. L'ANALYSE DES FORCES CONCURRENTIELLES

- Les collaborateurs et autres fournisseurs
- Les clients : plus conciliants
- Les nouveaux entrants : consultants solos, ESN, groupes de communication, banques d'affaires, etc.
- La rivalité entre concurrents : la pression monte

5. LES ENJEUX-CLÉS DES CABINETS

1. LE DIGITAL COMME RELAIS DE CROISSANCE

- Les implications stratégiques sur les cabinets de conseil
- Les faits marquants récents (2016-2017)

2. L'IMPLÉMENTATION DES TECHNOLOGIES AU SEIN DES CABINETS

- Les impacts stratégiques sur les cabinets
- Études de cas : Eleven, Ekimetrics, McKinsey, LEK Consulting, Chappuis Halder, Atos, Sopra-Steria, Capgemini
- Étude de cas : Watson d'IBM et le conseil en fusacq
- L'apport d'une plateforme de mise en relation
- Les faits marquants récents (2016-2017)

3. L'ÉVANGÉLISATION DU SMALL ET DU MIDDLE MARKET

- Études de cas : la plateforme Catalant
- Études de cas : les initiatives de Bpifrance et des experts-comptables
- Étude de cas : TheFamily et Roland Berger

LE JEU CONCURRENTIEL

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel actuel et à venir sur le marché français. Selon Xerfi, la révolution numérique et la maturité du marché du conseil poussent les cabinets à élargir leur offre de services. Cinq catégories d'acteurs se concurrencent directement (en excluant tous les opérateurs alternatifs comme le conseil « interne » ou les équipes des banques d'affaires) : cabinets de stratégie, cabinets généralistes, acteurs au profil IT, géants de l'audit et cabinets spécialisés.

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont décrypté les principaux enjeux posés aux cabinets de conseil : le digital comme relais de croissance, l'implémentation des nouvelles technologies au sein des cabinets, notamment pour accroître l'efficacité opérationnelle, l'évangélisation du *small* et du *middle market*, l'adaptation de la gestion des ressources humaines aux évolutions socio-démographiques et à la transition numérique ou encore l'internationalisation de l'activité.

4. L'ADAPTATION DE LA GESTION DES RH

- Les trois enjeux : attirer, fidéliser et former
- Étude de cas : les initiatives de PwC
- Les faits marquants récents (2016-2017)

5. L'INTERNATIONALISATION DE L'ACTIVITÉ

- Vue d'ensemble
- Études de cas : Altai, Bain, Emerton, Kéa & Partners, Okan
- Les faits marquants récents (2016-2017)

6. LES FICHES D'IDENTITÉ DE TREIZE CABINETS

Cette partie présente treize cabinets de conseil en stratégie et en organisation/management représentatifs des grandes typologies d'acteurs. Ils ont été sélectionnés sur la base de la quantité d'informations disponibles. Ainsi, chaque fiche propose une présentation détaillée du cabinet, ses chiffres-clés (chiffre d'affaires, nombre de consultants, nombre d'implantations, etc.) et ses axes de développement.

1. LES STRATÈGES

- BCG
- MCKINSEY & CO
- ROLAND BERGER

2. LES PÔLES CONSEIL DES BIG FOUR

- EY ADVISORY
- PWC ADVISORY / STRATEGY

3. LES CABINETS GÉNÉRALISTES

- OLIVER WYMAN
- SIA PARTNERS

4. LES ACTEURS AU PROFIL IT

- ACCENTURE
- ATOS CONSULTING
- CAPGEMINI CONSULTING
- WAVESTONE

5. LES ACTEURS ATYPIQUES

- KÉA & PARTNERS
- FABERNOVEL

7. L'OBSERVATOIRE DES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Cette partie vous propose de mesurer, situer et comparer les performances de 120 entreprises du secteur à travers les fiches synthétiques de chacune d'elles (informations générales, données de gestion et performances financières sous forme de graphiques et tableaux, positionnement sectoriel) et des tableaux comparatifs selon 5 indicateurs clés.

Les données présentées portent sur la période 2011-2015, selon la disponibilité des comptes. 77% des comptes non consolidés 2015 des sociétés étaient disponibles au moment de la publication de l'étude.

LES PRINCIPAUX GROUPES CITÉS DANS L'ÉTUDE (*)

- ACCENTURE
- ALTEDIA
- AT KEARNEY
- AYMING
- BAIN
- BCG
- BEARING POINT
- BPIFRANCE
- BPI GROUP
- CAPGEMINI
- CGI
- CSC
- DELOITTE
- EUROGROUP
- EY
- GRANT THORNTON
- IBM
- KPMG
- MAZARS
- MCKINSEY & CO
- OLIVER WYMAN
- PWC
- ROLAND BERGER
- SIA PARTNERS
- SQUARE
- WAVESTONE
- WEAVE

(*) Liste non exhaustive

LES SOCIÉTÉS DONT LES COMPTES SONT TRAITÉS DANS L'ÉTUDE

- ACCENTURE
- ADERHIS
- ADIT
- ADRIEN STRATEGIE
- ADVANCY GROUPE
- AEC PARTNERS
- AEGIDE MANAGEMENT
- ALENIUM CONSULTANTS
- ALGOE
- ALIXIO
- ALIXPARTNERS
- ALTEDIA
- ALTER&GO GROUPE
- ALVAREZ MARSAL FRANCE
- ANETYS
- APSIDE
- ARTHUR D LITTLE
- AT KEARNEY
- ATOS CONSULTING
- AUBAY
- BCG ET CIE
- BEARINGPOINT FRANCE
- BEJAFLORE FRANCE
- BI CONSULTING
- BPI
- BRAINPOWER FRANCE
- BUSINESS & DECISION
- BUSINESS CONNECTED CONSULTING
- CAPGEMINI CONSULTING
- CAREWAN
- CEPTON
- CESAR CONSULTING
- CGI BUSINESS CONSULTING FRANCE
- CHAPPUIS HALDER & CO
- CHARLES RILEY CONSULTANTS INTERNATIONAL
- CM INTERNATIONAL
- COGNIZANT BUSINESS CONSULTING
- COLOMBUS CONSULTING
- COMUNDI
- COURCELLES CONSEIL FINANCE
- CSC COMPUTER SCIENCES
- DEGETEL
- DELOITTE CONSEIL
- DEVOTEAM
- DONNELLEY FINANCIAL SOLUTIONS FRANCE
- ECONOCOM
- EFESO CONSULTING
- EGIS CONSEIL
- ELEVEN
- ERM FRANCE
- EUROGROUP CONSULTING FRANCE
- EXTON
- EY ADVISORY
- FINANCE ACTIVE
- GARTNER FRANCE
- GFI INFORMATIQUE
- GININI
- GM CONSULTANT CONSEIL
- GRANT THORNTON EXECUTIVE
- GROUPAGORA
- HEWLETT-PACKARD FRANCE
- HIPSTECH
- HITACHI CONSULTING FRANCE
- HUDSON GLOBAL RESSOURCES
- IBM FRANCE
- ITS GROUP
- JULHIET STERWEN GROUP
- KEA & PARTNERS
- KORN FERRY HAY GROUP
- KPMG EXPERTISE ET CONSEIL
- KRAUTHAMMER INTERNATIONAL
- KXP
- LEK CONSULTING
- MAGELLIS CONSULTANTS
- MALTEM
- MARS AND CO
- MAZARS
- MCKINSEY & CO
- MEGA INTERNATIONAL
- MENSIA CONSEIL
- MERCER CONSULTING FRANCE
- MEWS INNOVATION
- MODIS FRANCE
- MONITOR DELOITTE
- NEURONES
- OASYS MOBILISATION
- OC & C STRATEGY CONSULTANTS
- OLIVER WYMAN
- OPEN
- ORESYS
- PERFORMANCE MANAGEMENT PARTNER
- POLYCONSEIL
- PRAGMA
- PRESSEX
- PROCONSEIL
- PROSERVIA
- PWC ADVISORY
- QUATERNAIRE
- RAMBOLL ENVIRON FRANCE
- RIGHT MANAGEMENT
- RIVERBED TECHNOLOGY
- SECAFI

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

- ❶ Rentrez le code **7SAE51** 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 PERSONNALISÉES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

Ces études pourraient également vous intéresser

- **Le marché des services numériques**
7SAE53 – Mai 2017
- **Le marché du recrutement**
7SAE52 – Avril 2017

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 : 7SAE51 / XR

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 30/06/2018 (TVA 20,0%).

Les cabinets de conseil en stratégie et en organisation/management

Vague de concentration, transition digitale, environnement *pro-business* : quelles perspectives d'ici 2018 ?

MODE DE RÉCEPTION DE L'ÉTUDE COMMANDÉE

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
1 800,00 € HT	1 800,00 € HT	2 200,00 € HT
1 899,00 € TTC	2 160,00 € TTC	2 640,00 € TTC



MODE DE RÈGLEMENT 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 :

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