



LE PORTAIL DU CONSEIL

La première plateforme de mise en relation personnalisée entre porteurs de projets & cabinets de conseil

## TENDANCES ET MEILLEURES PRATIQUES D'ACHATS DE CONSULTING

jeudi 13 septembre 2018 | Paris





## JEAN-BAPTISTE HUGOT

Auteur des  
Guides des Cabinets  
de Conseil en Management

## QUELQUES CHIFFRES

D'après les derniers relevés de Jean-Baptiste Hugot, qui suit le marché depuis 1993, le chiffre d'affaires du secteur est passé, en 25 ans, de 6 milliards de francs à 6 milliards d'euros, et de 6 000 employés à 33-35 000.

« Ce métier jeune à la marge de croissance importante s'adresse, par ailleurs, à de grandes entreprises. Plus grandes et plus complexes aujourd'hui, celles-ci recherchent de l'expertise, particulièrement dans **l'accompagnement du changement et la conduite de projets.** »



## LES DYNAMIQUES EN COURS SUR LE MARCHÉ DU CONSEIL

*Un secteur en croissance, accompagné d'une hausse des prix*

Le secteur du conseil se transforme beaucoup actuellement avec **la création de nouveaux cabinets, parfois des spin-off de grands cabinets**. Tous les cabinets, même les spécialistes de stratégie, s'intéressent à un même grand thème : la transformation digitale.

McKinsey a ainsi recruté 3000 informaticiens dans le monde et BCG a ouvert il y a quelques années à Saclay une usine 4.0. Le conseil connaît une période de reprise depuis l'an dernier : 15-20% de croissance en 2017, 10% cette année et 10-12% prévue l'année prochaine.

Cette reprise est drivée par les programmes de transformation digitale, surtout les nouvelles façons de travailler et d'accompagner les usages. Chaque projet transverse a besoin d'une dynamique et d'un accompagnement par les consultants. Les prix, eux, sont aussi à la hausse.

Dans les domaines de l'IT et l'AMOA informatique, les ressources spécifiques sont rares donc plus chères. **Pour le conseil en management, une hausse de 6 à 8% des prix a d'ailleurs été constatée sur l'année 2018.**

La migration du monde du conseil en stratégie à la nécessité de l'opérationnel recompose les missions demandées. **Les missions importantes laissent la place à des missions ponctuelles avec assemblages hybrides**, qui peuvent donner lieu à des alliances avec des officines plus petites.

## POIDS DE LA MARQUE VERSUS NOUVEAUX VENUS

*Une nouvelle chance pour les petites  
Pépites d'apporter de nouveaux  
axes de réflexion disruptifs*

Pour les grandes décisions stratégiques, la puissance de la marque reste forte et rassurante. Le top management a encore tendance à faire machinalement appel aux grands noms. **C'est moins le cas pour le management et encore moins pour l'IT.**

Cette évolution donne une chance aux nouvelles équipes. La volonté de cerner la bonne mission et le vrai besoin pour aller tout de suite vers le bon cabinet est partagé par nombre de grands groupes, qui cherchent la recommandation de leurs pairs pour bien choisir.

Les entreprises souhaitent un mix entre les grandes signatures et les petites pépites. **Ces dernières apportent à l'entreprise des réflexions disruptives** et obligent les grandes officines à se réinventer et aller chercher des expertises pointues.

### Les dynamiques achats en cours au sein des entreprises

Dans les entreprises, les choses aussi ont beaucoup changé. **Les acheteurs s'impliquent mieux dans la préparation du brief** et jouent un rôle important dans la façon dont le projet va se structurer.

**Quant à la valeur des achats, elle se mesure sur l'efficacité et l'efficacé du conseil.** L'ère des rapports ambigus entre grands cabinets et directions générales est également révolue. La transparence des prises de décision est aujourd'hui la norme.





## UN SOURCING PLUS AGILE

*Les systèmes de référencement classique laissent place à de nouveaux systèmes de sourcing plus fluides, pour ne pas manquer les opportunités*

La tendance est très largement à un processus de sourcing plus agile, qui ouvre la porte tant aux grands groupes qu'aux petits spécialistes. Les référencements classiques sur plusieurs années n'ont plus la cote.

L'ancien système rigide laisse la place à une grande fluidité, de peur de manquer des opportunités.

Les acheteurs vont plus facilement chercher les nouveaux venus du marché. Ils mettent en place de nouveaux outils de référencement avec des **viviers actifs** qu'ils complètent avec un sourcing spécifique dès qu'un besoin particulier apparaît. Ils complètent parfois leur référencement en étudiant la réalité du business de leur entreprise.

# LES BONNES PRATIQUES POUR CHOISIR UN CABINET DE CONSEIL

*Présentation de cas pratiques,  
débriefing collectif, rating anonyme...*

A l'étape du cahier des charges, de plus en plus d'entreprises limitent drastiquement le nombre de slides ou de pages autorisées. Si certains utilisent des cas pratiques pour les mises en situation, la soutenance a la faveur des entreprises qui regrettent l'uniformisation et l'aseptisation des présentations écrites.

L'oral offre une plus grande liberté d'expression et permet de mieux percevoir la force de conviction. Pour le débriefing, il y a les partisans du **débriefing collectif** pour prendre leur décision et ceux qui optent pour le **rating anonyme afin d'éviter les influences**. Pour les cabinets non retenus, ces oraux sont une bonne façon de se faire connaître.

Parfois, ils échouent à plusieurs reprises avant de saisir ce qui est attendu d'eux et de, finalement, remporter un appel d'offres dans le futur. **Les acheteurs apprécient les cabinets qui perdent avec panache et demandent les explications pour s'améliorer.** Ils apprécient encore plus ceux qui reviennent pour l'appel d'offres suivant en ayant pris en compte ces commentaires.

Enfin, **la mesure de la valeur du consultant est complexe** car l'évaluation de la prestation intellectuelle est difficile à juger. Parfois, le consultant est, lui aussi, appelé à noter l'entreprise.



## QUELLES PERSPECTIVES POUR LE SECTEUR ?

*Vers une intermédiation des relations complétée par la recommandation de pairs*

La tendance est à une forme d'uberisation du conseil avec les plateformes d'intermédiation et les freelances. Ce sont des plateformes intermédiaires où les donneurs d'ordre déposent leurs appels d'offres. **Il est à noter que même les cabinets de conseil utilisent ces plateformes pour leurs propres besoins.**

*« Il est néanmoins crucial de compléter cette intermédiation digitale par des oraux ou des recommandations de pairs. »*

Dans un marché sous tension, ils trouvent là une solution, notamment pour la sous-traitance. Il est néanmoins crucial de compléter cette intermédiation digitale par des oraux ou des recommandations de pairs. Autre phénomène intéressant : le transition management dont le succès s'explique par le besoin d'intermédiation et d'outsourcing. Là aussi, les cabinets de conseil font parfois appel à ces cabinets de transition management pour aller chercher des ressources.



# LE PORTAIL DU CONSEIL

*1<sup>ère</sup> plateforme communautaire  
de sourcing de cabinets de conseil  
entre pairs*

Le Portail du Conseil est né de quatre constats : un marché atomisé, la volatilité des talents, la nécessaire transparence, le potentiel de performance. Cette plateforme de mise en relation avec des cabinets **propose un mix d'expertises pour aider les directions achats à trouver la meilleure équipe en adéquation avec leur projet.** Elle permet aux cabinets de conseil d'accélérer la mise en relation avec des entreprises qui ont des besoins qu'ils n'auraient pas identifiés par ailleurs. Le Portail est divisé en 12 expertises.

Outre un accompagnement possible dans la formalisation du besoin, **le cœur de la plateforme est dédié au dépôt de projet.** Les informations sont collectées, une recherche est effectuée pour dénicher la meilleure équipe sur la base des cabinets recommandés par catégories puis, une semaine plus tard, **une restitution est effectuée avec une liste de contacts pertinents.**

**Au-delà de cette large partie gratuite,** la plateforme monétise des services additionnels de connexion, de partage et de benchmark ainsi que des offres d'outsourcing et d'externalisation des cahiers des charges.

Le dépôt de projet s'effectue en quatre étapes : le choix de la thématique, des détails sur la problématique et les enjeux, des informations sur le projet en fonction du niveau de détail possible et enfin, les coordonnées de contact. **Les entreprises et cabinets éventuellement retenus** sont invités à donner un **feedback** et à **se noter réciproquement.**

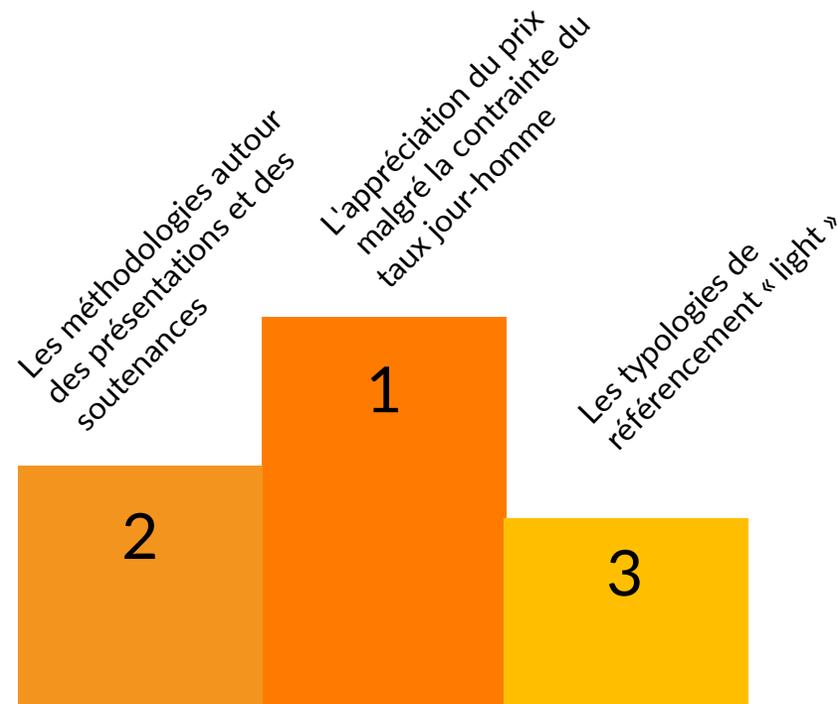


# LES PROCHAINES ÉTAPES

## Le Club

Le Club du Portail du Conseil se réunira tous les deux mois sur des thématiques choisies collectivement. Outre les directions achats, les directions métiers seront aussi invitées à participer aux échanges.

Les intervenants de cette première séance ont, notamment, proposé d'aborder les thématiques suivantes : l'appréciation du prix malgré la contrainte du taux jour-homme, les méthodologies autour des présentations et des soutenances, les problématiques éthiques et les typologies de référencement « light ».





Nous espérons que cette synthèse vous sera utile pour vos projets de d'achats de consulting, notamment sur votre approche de sourcing de cabinets de conseil. N'hésitez-pas à **nous contacter** pour plus de détails.

Nous vous donnons rendez-vous en décembre pour nos prochains événements Club PdC de partage de bonne pratiques d'achats de consulting :

- Mardi 18 décembre 2018 de 8h30 à 11h00
- Mercredi 13 février 2019 de 8h30 à 11h00
- Mardi 09 avril 2019 de 8h30 à 11h00
- Mercredi 12 juin 2019 de 8h30 à 11h00

**Pour vous inscrire, merci de contacter Hari :** [hari@portailduconseil.fr](mailto:hari@portailduconseil.fr)

### Contacts :



**Sara Seghaier**

Associé

[sara@portailduconseil.fr](mailto:sara@portailduconseil.fr)

+33 674 9572 49

**PORTAIL DU CONSEIL**



**Christophe Gasser**

Directeur de projets

[christophe@portailduconseil.fr](mailto:christophe@portailduconseil.fr)

+33 603 9716 19

**PORTAIL DU CONSEIL**



**Haritiana Razakarisoa**

Chef de projets

[hari@portailduconseil.fr](mailto:hari@portailduconseil.fr)

+33 783 0926 23

**PORTAIL DU CONSEIL**

[www.portailduconseil.fr](http://www.portailduconseil.fr)