



LES METIERS DU CONSULTING : PERSPECTIVES ET RUPTURES

Conférence-débat organisée en partenariat avec



Vidéo complète de la conférence : [Youtube](#)

Twitter : [#G9Consulting](#)

Les mécènes de l'Institut G9+ en 2018



Précédemment PAC / CXP Group

LES METIERS DU CONSULTING : PERSPECTIVES ET RUPTURES

Le secteur du consulting connaît actuellement une véritable embellie sous l'influence bien sûr de la vague digitale qui pousse nombre d'entreprises à se transformer en profondeur, mais aussi d'autres facteurs comme par exemple les multiples réglementations génériques ou sectorielles, les impératifs de (cyber) sécurité et de protection des données...

Cependant, pour poursuivre son développement, le secteur du consulting fait face à de nombreux challenges, tels que :

- l'évolution de la demande des clients (qui souhaitent par exemple, mieux intégrer la technologie dans les métiers, raccourcir les temps entre conception stratégique et mise en œuvre opérationnelle...),
- l'arrivée sur le marché de l'emploi de nouvelles générations de jeunes diplômés, réticentes à l'égard du modèle pyramidal (managers /seniors / juniors...).

Et au sein de la profession, on peut assister :

- à l'expansion du monde des "indépendants",
- à l'arrivée de démarches disruptives de la part de nouveaux acteurs, ou bien l'accélération des restructurations favorisées par le retour des " big X",
- à la montée en puissance de grands "pure players" français,
- à l'appétit des ESN pour le consulting...

L'institut G9+, en association avec Cinov IT et XMP Consult, vous propose d'éclairer le futur des métiers du consulting dans le cadre de sa conférence "Les métiers du consulting : perspectives et ruptures".



Programme

18h30	Ouverture par Jean-François Perret, Fondateur du Cycle Prospective Institut G9+ et Alain Assouline, Président Cinov IT
18h40	Keynote : Bernard Bourigeaud, ancien Président de Deloitte et AtoS, investisseur et professeur HEC
19h00	Table ronde 1 : Les métiers du consulting : Innovations et ruptures - Animateur : Eric Nizard, Cinov IT, Président-Fondateur de LIC <ul style="list-style-type: none"> • Marc Couraud, Directeur Digital Advisor & Innovation, Microsoft France • Isabelle Denervaud, Fondatrice, YourCompanionAgency • Hamilton Mann, Directeur Transformation Numérique Direction Marketing, Thales Group • Eric Mouchous, Associé EY Western Europe and Maghreb, EY • Didier Zeitoun, Président, Magellan Consulting
19h50	Table ronde 2 : L'industrie du Consulting... Convergences (Management, IT/Digital), consolidations, diversités - Animatrice : Jean-Yves Gilet, Président, Gilet Trust Invest <ul style="list-style-type: none"> • Matthieu Courtecuisse, CEO, SIA Partners • Mathieu Dougados, Managing Director, Capgemini Invent France • Jean-Louis Galano, Président, XMP-Consult • Pascal Imbert, Président du Directoire, Wavestone • Nathalie Wright, Directrice Digital et IT Transformation Groupe, Rexel
20h40	Keynote : Laurent Giovachini, Président, Fédération Syntec et Directeur Général Délégué Sopra Steria
21h00	Clôture par Luc Bretones Président Institut G9+, suivi d'un cocktail

Intervenants



Marc Couraud
Directeur Digital Advisor &
Innovation, Microsoft France



Pascal Imbert
Président du Directoire,
Wavestone



Matthieu Courtecuisse
CEO, SIA Partners



Hamilton Mann
Directeur Transformation
Numérique Direction Marketing,
Thales Group



Isabelle Denervaud
Fondatrice, YourCompanionAgency



Eric Mouchous
Associé EY et Western Europe
and Maghreb, EY



Mathieu Dougados
Managing Director,
Cappgemini Invent France



Nathalie Wright
Directrice Digital et IT
Transformation, Groupe Rexel



Jean-Louis Galano
Président, XMP-Consult



Didier Zeitoun
Président, Magellan Consulting

Keynotes



Bernard Bourigeaud
ancien Président de Deloitte et AtoS,
investisseur et professeur HEC



Laurent Giovachini
Président, Fédération Syntec et
Directeur Général Délégué Sopra Steria

Animateurs



Eric Nizard
Cinov IT, Président-Fondateur LIC



Jean-Yves Gilet
Président, Gilet Trust Invest

Synthèse

Comme beaucoup d'autres secteurs, le marché du consulting est fortement impacté par l'arrivée de la génération Y et des millenials sur le marché du travail, par l'augmentation du nombre d'indépendants, par l'innovation et les nouvelles technologies, mais aussi par les demandes des clients, toujours plus exigeants. Comment faire face à ces ruptures ? Quelles sont les perspectives d'évolution du métier de consultant ? Comment être un bon consultant aujourd'hui ? Des éléments de réponses ont été livrés par les différents intervenants de la conférence organisée par l'Institut G9+ le 19 novembre dernier.



La France est le quatrième marché du conseil au niveau mondial. « Ce marché est en phase haute à l'heure actuelle, grâce au numérique notamment. Il fonctionne très bien en France, même s'il reste inférieur aux marchés allemand et britannique » introduit Bernard Bourigeaud. L'ancien président de Deloitte et d'AtoS, investisseur et professeur HEC estime que la transformation numérique bouleverse ainsi à la fois les ressources humaines, la croissance organique, et la façon de former et d'éduquer au métier de consultant. Mais pour commencer, il est essentiel de répondre à cette question : qu'est-ce qu'un consultant ?

Du caméléon au mouton à cinq pattes : portrait d'un bon consultant

Cela fait maintenant cinq ans que les clients se posent de nouvelles questions, rebattant ainsi les cartes du jeu du consultant. « Les clients souhaitent que les consultants aient des qualités interpersonnelles fortes, pouvant aller de la conception à l'exécution d'un projet » précise Bernard



Bourigeaud. Et en effet, de plus en plus de sociétés recrutent des consultants ayant des profils variés : designer, data scientist, commercial... Chez Microsoft, Marc Couraud, directeur digital advisor & innovation, explique que ce qu'ils attendent des consultants, « c'est qu'ils arrivent à se mettre dans les chaussures de nos clients, pour de vrai, et à construire avec les technologies ». Le consultant se doit ainsi d'être tout-terrain. Isabelle Denervaud, fondatrice de YourCompanionAgency, de son côté, partage son expérience : « j'ai choisi ce métier car cela me permettait de me former tout

en faisant un 'non-choix'. Et lorsque je m'interrogeais sur ma valeur ajoutée, mon directeur me répondait que la question n'était pas de savoir ce que je percevais mais plutôt ce que le client percevait : est-ce que je réponds à ses questions ? Car ce qui définit un consultant, c'est son client finalement ».

Un métier difficile...

Eric Mouchous, associé EY Western Europe and Maghreb estime que le consultant apporte un regard extérieur, tout en aidant son client à sécuriser sa transformation grâce à des assets, une méthodologie et au digital. Didier Zeitoun, président de Magellan Consulting, définit le métier de consultant comme l'un des « métiers les plus difficiles du monde ». Pour terminer de dresser ce portrait, Hamilton Mann, directeur transformation numérique direction marketing chez Thalès Group complète : « il faut qu'il ait des convictions, tout en mettant ses compétences et ses talents au service de l'entreprise pour laquelle il travaille, et ce, à 100 % ».

... en pleine rupture

La génération Y, qui représente 80 % des consultants aujourd'hui, n'a pas le même rapport à la société et au métier. Il faut que le consulting s'y adapte, le plus vite possible. Isabelle Denervaud note trois facteurs de mutation de ce secteur. D'abord, le rapport à l'information, qui, depuis les années 90, est un rapport au pouvoir. Mais cela change aujourd'hui, car les entreprises ont tout intérêt à être transparentes. Ensuite, la gouvernance, qui nécessite de construire un collectif tout en répondant à des besoins individuels, et à des besoins de clients toujours plus complexes. Enfin, elle s'interroge sur les mécanismes de répartition de la valeur, pour que chacun s'y retrouve au bout du compte. Bernard Bourigeaud, lors de sa keynote, était également préoccupé par le turnover, car cela signifie qu'il existe des carences en management : « un employé quitte un patron, pas une entreprise »... Ainsi, il est essentiel de s'interroger sur les méthodes d'intégration et de reconnaissance des gens. Pour Eric Mouchous, la difficulté principale vient du fait, qu'à l'heure actuelle, il faut marier des compétences très variées, ce qui n'était pas le cas auparavant : IL suffisait d'être expert d'un domaine,... aujourd'hui, c'est de ce mix de compétences (business, technologies ? métiers...) que provient la valeur ajoutée du consultant.



La demande du client : de l'engagement et des innovations

Lorsqu'un client cherche une aide extérieure, c'est souvent pour bénéficier d'une expertise, pour obtenir des ressources qui vont l'aider à valider et à accélérer un projet. « Aujourd'hui, le client cherche quelqu'un qui l'écoute, qui le comprend et qui comprend également les enjeux technologiques. Il n'y a pas de bénéfice si le consultant ne connaît pas le métier du client. D'un autre côté, s'il connaît le métier mais pas la technologie, ce n'est pas terrible non plus... Il n'est cependant pas nécessaire d'avoir le même niveau d'expertise dans tous les domaines. Il faut surtout avoir un langage commun et une grande capacité d'écoute. » estime Nathalie Wright, directrice digital et IT transformation du groupe Rexel. Pascal Imbert, président du directoire de Wavestone, préconise ainsi de mélanger les compétences, de travailler ensemble et de s'organiser autour des clients.

Explorer de nouveaux modèles, recruter de nouveaux profils

Hamilton Mann appelle à l'exploration : « ce n'est pas le tout d'exploiter des business model, aujourd'hui, il faut risquer de faire des nouvelles choses, sur des marchés que nous ne connaissons pas, voire qui ne correspondent en rien à notre organisation actuelle. » Et cela passe notamment par des compétences particulières. Seul problème : ces compétences sont rares, ou pas faciles d'accès. C'est avec ce véritable besoin de recruter des profils dont on n'avait jamais entendu parler jusqu'à présent que les ressources humaines se retrouvent projetées sur le devant de la scène. Marc Couraud est convaincu qu'il faut croire en termes de compétences. Par ailleurs, il faut « porter une attention particulière aux aspirations des nouveaux consultants. Cette quête de sens est d'ailleurs très nouvelle », argumente Mathieu Dougados, managing à Capgemini Invent France. Il précise également qu'il faut « se transformer par les jeunes générations pour avancer plus vite ».



Le phénomène des indépendants, et des freelances

Jean-Louis Galano, président de XMP-Consult, estime qu'il est important d'apporter une nuance au statut d'indépendant : un consultant indépendant n'est pas synonyme de consultant freelance. « Le consultant indépendant va accompagner un décideur dans des entreprises, il accompagne donc une personne. Le freelance se définit plutôt comme un mercenaire : il intervient, s'intègre dans une



équipe, mais ne sera pas forcément en contact direct avec le décideur. L'indépendant est perçu comme une personne proche, empathique, qui écoute, conseille, oriente le dirigeant dans sa prise de décision ». L'ubérisation EST évoquée, les participants à la conférence sont d'accord pour dire que ce ne seront pas les plateformes qui fédéreront les indépendants à l'avenir : cela se fera par la création de réseaux, pour faciliter la prise de contact entre les consultants.

Des robots et de l'intelligence artificielle

Une grande évolution du conseil est en train de se produire. Pour Matthieu Courtecuisse, CEO à SIA Partners, « afin d'accélérer la consolidation du marché, il est essentiel de combiner plus de métier, plus d'assets mais aussi d'anticiper, d'innover et d'investir. En France, nous croyons beaucoup en l'intelligence artificielle, en la robotique : chez SIA, nous sommes d'ailleurs en capacité de proposer à nos clients des algorithmes afin de consolider nos conseils ». Son entreprise prévoit de s'équiper d'une centaine de robots consultants d'ici 2020. Ces robots permettent d'ores et déjà de faire du traitement massifié de données, et servent de « boîte à outil » mise au service des consultants. « Le consultant ne peut pas se permettre d'être technophobe : la cohabitation avec les technologies est essentielle » ajoute-t-il.

Sortir de sa zone de confort

Pour Laurent Giovachini, président de la fédération Syntec et directeur général adjoint de Sopra Steria, il faut garder en tête que « l'on ne s'improvise pas consultant, c'est un métier particulièrement difficile ». Le conseil était, auparavant, une activité segmentée, stratifiée, hiérarchisée. Aujourd'hui, avec le numérique, les frontières se sont estompées, et « les consultants doivent sortir de leur zone de confort pour devenir ces fameux moutons à cinq pattes ». Ce qui confirme que, ce qui est recherché par le client à l'heure actuelle, ce sont des acteurs complets, capables de mener une offre, un projet de bout en bout, de l'élaboration à la mise en œuvre.



Luc Bretones, président de l'Institut G9+, de son côté, confirme le bien fondée de la politique G9+ en faveur de la féminisation du secteur numérique et du consulting en particulier... Avant de conclure. En quelques mots, il faut garder en tête que la spécification et la conception d'un projet avec le client restent fondamentalement bases sur une relation humaine, car, pour bien conseiller, il faut écouter et comprendre avant tout. L'intelligence artificielle et la robotisation sont là pour automatiser et exécuter des tâches. Enfin, il reste essentiel pour le consultant d'aujourd'hui de livrer un résultat et de la valeur, en s'engageant à fond dans ce métier. « Future is bright for consultants ! »

A propos de l'Institut G9+

Fédérant aujourd'hui 20 communautés d'anciens de toutes formations (écoles d'ingénieurs, management, sciences politiques, université), l'Institut G9+ représente 50 000 professionnels du numérique.

Ses réunions-débats, une trentaine par an, abordent sans concessions tous les aspects technologiques, économiques et sociétaux du secteur. Des initiatives particulières (cycles de conférences, livres blancs, rencontre annuelle) complètent un catalogue ouvert à tous.

Créé en 1995 par la réunion de 9 groupes "technologies de l'information" d'anciens de grandes écoles françaises, l'Institut G9+ constitue une plate-forme sans équivalent d'études et d'échanges sur le numérique.



A propos de Cinov-IT

CINOV IT est un des 14 syndicats techniques de la Fédération CINOV.

Nos adhérents sont des entrepreneurs des trois grands domaines de l'Industrie du Numérique que sont l'édition de logiciels, le conseil et l'ingénierie en informatique.



CINOV IT rassemble tous les types d'entreprises et d'entrepreneurs : professions libérales, salariés en portage salarial, TPE et PME.

CINOV IT est le syndicat d'entrepreneurs TPE/PME de la branche qui défend les intérêts des métiers de l'ingénierie et du conseil informatique.

Missions

- Représentativité et défense des intérêts des TPE/PME de la branche de l'ingénierie et du conseil au sein des instances paritaires nationales (CPCCN, CPNE, ADESATT, FAFIEC, FIF-PL) et internationales (EFCA, FIDIC).
- Contribution à l'état de l'art des métiers de l'Industrie du Numérique et du rôle important des TPE / PME :
 - Au près de la médiation des entreprises : livre blanc des relations directes Grands Comptes – PME dans l'innovation et l'expertise / Prise en compte du RGPD dans les PME
 - Partenaire du FIC (Forum International sur la Cybersécurité), du GIE ACYMA et de l'IHEDN
 - Partenaire de l'IESF sur l'évolution des métiers du numérique et du rôle à jouer par les petites structures
 - Autres thèmes : accessibilité
- Rôle de veille professionnelle permanente avec l'OPIIEC.
- Promouvoir la certification de nos métiers et assurer l'évolution de ces certifications, notamment par une démarche qualité au travers des organismes OPQIBI et OPQCM qu'elle fédère.
- Développement et ingénierie de formations adaptées à nos métiers avec l'IPTIC.

Face aux enjeux techniques, économiques, environnementaux et sociaux qui se complexifient, une des missions majeures de CINOV IT est d'aider ses adhérents à accéder au meilleur niveau de prestations pour un « juste prix » de leurs prestations intellectuelles.

CINOV représente, avec le Syntec, la branche professionnelle de l'Ingénierie, du Conseil et de l'Informatique.

A propos de XMP Consult

L'association XMP-Consult fédère les anciens élèves de Polytechnique, des Mines et des Ponts entrepreneurs dans les métiers de la prestation intellectuelle. Notre mission est de leur permettre de développer des offres d'excellence au service de leurs propres clients. Les parcours de nos membres sont très variés : dirigeants ou cadres supérieurs s'orientant vers le conseil, consultants expérimentés ayant exercé ce métier pendant plusieurs années, anciens managers ou dirigeants de grands cabinets de conseil, jeunes diplômés intéressés par le conseil. En France et à l'international, tous les secteurs sont représentés : informatique, industrie, services, énergie,.. Toutes les disciplines sont présentes : transformation numérique, stratégie, commercial, production, ...Un très large spectre de la prestation intellectuelle est couvert : conseillers de direction, experts techniques, économistes, prestataires de services, coaches, formateurs.



www.xmp-consult.org

A propos du Capgemini Invent

Capgemini Invent is the digital innovation, consulting and transformation brand of the Capgemini Group, a global business line that combines market leading expertise in strategy, technology, data science and creative design, to help CxOs envision and build what's next for their businesses.



For more information: <http://www.capgemini.com/invent>. Follow us on Twitter @CapgeminiInvent.

A propos de Wavestone

Dans un monde où savoir se transformer est la clé du succès, Wavestone s'est donné pour mission d'éclairer et guider les grandes entreprises et organisations dans leurs transformations les plus critiques avec l'ambition de les rendre positives pour toutes les parties prenantes. C'est ce que nous appelons « The Positive Way ».



Wavestone rassemble 2 800 collaborateurs dans 8 pays. Il figure parmi les leaders indépendants du conseil en Europe, et constitue le 1er cabinet de conseil indépendant en France.

www.wavestone.com