



PANORAMA DU SECTEUR DU CONSEIL

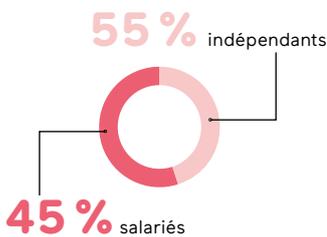
Les évolutions technologiques et organisationnelles conduisent le secteur à se concentrer et ses acteurs à être des multi-spécialistes, ce qui tend à effacer les frontières entre les activités tout en augmentant le volume du marché.

IMPACTS CLÉS DES TENDANCES STRATÉGIQUES SUR LES RH

Virage technologique, demande d'offre globale, posture conseil accrue

ÉVOLUTION DU SECTEUR


270 000
 personnes en 2015



TENDANCES RH CLÉS

Études & sondages

- Posture conseil accentuée
- Data Science au cœur des modèles
- Réalité augmentée (moyen terme)

Conseil en recrutement

- Hyperspécialisation sectorielle et besoin d'experts « hors conseil »
- Automatisation et gains de productivité (notamment relation candidat)
- Agilité (moyen terme)

Conseil en management

- Offre globale et diversification des expertises (notamment digitales)
- Projets agiles et travail en écosystèmes (expertises internes/externes)

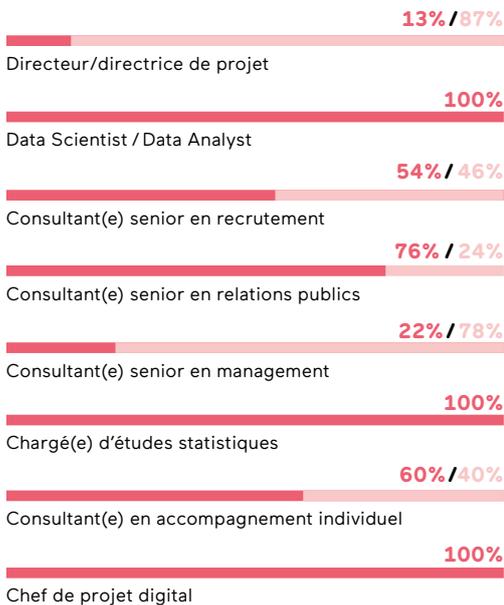
Conseil en communication et relations publics

- Posture conseil accentuée
- Digitalisation média et production de contenu natif demandant hyperspécialisation sectorielle et storytelling

Une étude visant à identifier les pistes d'actions en termes de gestion des ressources humaines, portant donc sur **les métiers considérés comme étant les plus impactés par cette transformation**

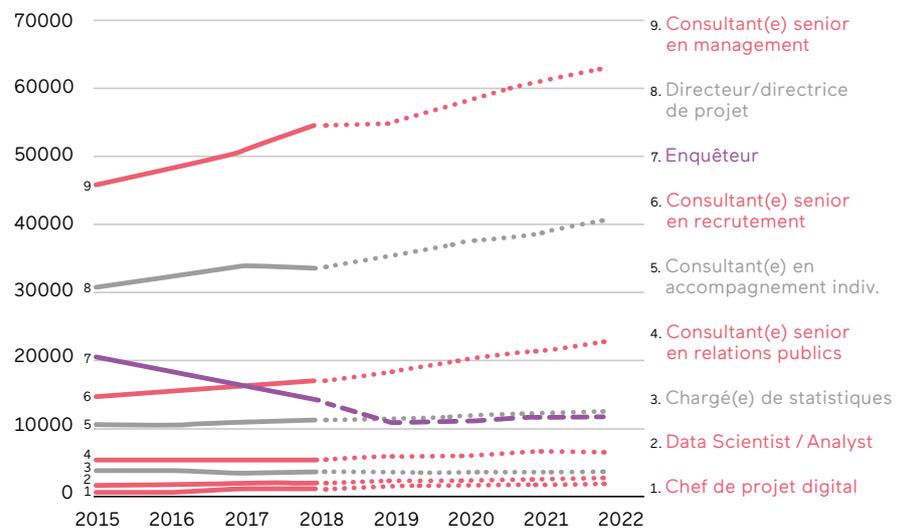
MÉTIERS APPROFONDIS

Salariés / Indépendants



PROJECTION DU VOLUME D'EMPLOI

(salarié + indépendants)

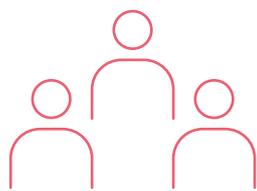


— Métiers en tension Étude du 14 mars 2018

SYNTHÈSE



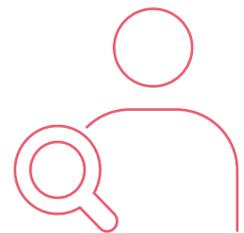
Maintien ou croissance des effectifs dans tous les domaines d'activité



Démographie indépendants/salariés très différente selon les métiers



Croissance plus importante des indépendants, pour les métiers concernés.



Diminution de moitié de la population des enquêteurs suite à la baisse de ce moyen de collecte

COMPÉTENCES EN TENSION

Quelles actions pour la branche ?

Nos préconisations par public et compétence

AGILITÉ ET INNOVATION

→ Co-construire une relation de conseil et d'innovation plus durable, faite de sollicitations plus diverses et aléatoires dans le temps et la durée. Ceci demande une posture plus ouverte centrée sur la résolution de problématiques de court et moyen termes, sur la relation de confiance

et d'influence

→ Créer et gérer des modèles de prestations moins corrélés au temps passé (abonnements, gestion des options etc.) afin de gérer le morcèlement et la durabilité de la relation
→ Inscrire les projets agiles dans une entreprise où l'ensemble des processus sont compatibles avec l'agilité (condition de réussite)

Articuler une stratégie autour de l'agilité

- Action de conseil « entreprise agile »
- MOOC « Introduction aux méthodes agiles »
- ACN « Méthodes agiles »

POSITIONNEMENT ET LEADERSHIP

→ Renforcer cet axe qui constitue le premier vecteur de réussite / échec des professionnels et des entités de la branche, notamment pour les indépendants
→ Au-delà de l'expertise proposée, créer un socle d'identité professionnelle permettant de générer et main-

tenir des relations durables dans tout son « écosystème », y compris avec ses clients

→ Valoriser cet écosystème, mettre en mouvement des ressources internes et externes, humaines et technologiques, au service de sujets clients de plus en plus divers, tout en maintenant la crédibilité de son positionnement

Accompagner la diversification des compétences et expertises

- MOOC « Secteur clients clés du conseil »
- ACN « Compétences coach »
- Apprentissage « Posture conseil »

HYPERSPÉCIALISATION SECTORIELLE

→ Renforcer cet axe qui constitue un prérequis sine qua non pour la plupart des métiers Études & Conseil, quel que soit le degré de relation client par métier
→ Valoriser ce positionnement sur une ou plusieurs spécialités (acteurs mono ou multi-spécialistes) pour se

différencier dans une offre conseil perçue comme étant de plus en plus homogène

→ Une demande d'expertise sectorielle qui conduirait à multiplier les recrutements externes d'experts sectoriels « hors conseil », auxquels les fondamentaux des postures de conseil doivent être apportés pour maximiser leur réussite dans la branche

Accompagner le recrutement externe d'experts hors-conseil :

- ACN « Fondamentaux postures de conseil »
- Action conseil « Diagnostic individuel »

DIFFUSION DES TECHNOLOGIES

→ Au-delà des gains de productivité permis par l'automatisation, intégrer les technologies (data, automatisation, machine learning etc.) au cœur de la démarche de vente et de production conseil
→ Quelle que soit la taille de l'acteur, décider des ressources les plus

efficaces pour répondre aux besoins clients en intégrant une part croissante de « digital »

→ Travailler dans des organisations en écosystèmes et les mettre en valeur (fusions, partenariats, labs, start-up etc.), ce qui constitue un prérequis pour la plupart des structures Études et Conseil

Élargir l'accès aux contenus

- MOOC « Technologies »
- MOOC « Secteurs clients clés du conseil »

Actions transverses :

- ACN méthodes d'innovation
- ACN « construction / com pitch & Story telling »

Action spécifiques métier :

- ACN (consultant en recrutement, consultant en accompagnement individuel, métier de coach)
- CQP (Data Science, e-marketing)

Lexique :

ACN : Action collective nationale
MOOC : Massive Open Online Course = Cours d'enseignement en ligne
CQP : Certificat de qualification professionnelle

Légende :

Actions existantes à promouvoir / Nouvelles actions à créer

Données issues de l'étude prospective sur les besoins en compétences dans les métiers du conseil réalisé par EY, commanditée par la Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi et la Formation Professionnelle et suivie par l'Observatoire de l'OPIIEC

Fafiec
25, quai Panhard
et Levassor,
75 013 Paris
www.fafiec.fr

Contact étude OPIIEC
opiiec@opiiec.fr
Gwenaëlle Devaux
Chef de projets
en charge de l'étude
01 77 45 95 88
gdevaux@fafiec.fr

Fafiec Direct

ENTREPRISES 01 43 46 01 10
PARTICULIERS 01 43 46 01 30
PARTENAIRES & OP 01 43 46 01 60

