

MÉTIER DU CONSEIL

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?



SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU MÉTIER DU CONSEIL.....	2
LA RÉGLEMENTATION DU MÉTIER DU CONSEIL	4
L'ACTIVITÉ DU MÉTIER DU CONSEIL.....	6
LES POINTS DE VIGILANCE DU MÉTIER DU CONSEIL.....	9
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	11

LE MARCHÉ DU MÉTIER DU CONSEIL

Le secteur du conseil renoue avec la croissance, soutenu par la demande des services financiers, de l'industrie, de la distribution et des biotechnologies.

Alors que la demande en conseil est particulièrement forte sur le segment de la gestion des risques et des normes et sur celui de la sécurité informatique, la transformation digitale est aujourd'hui le moteur de croissance du secteur.

Ces débouchés profitent surtout aux cabinets d'envergure internationale (Big Four : Deloitte, EY, KPMG, PwC) capables d'investir dans les nouvelles technologies (big data, intelligence artificielle, cyber sécurité) pour construire une véritable offre produits (rachats de start-up, développement d'outils logiciels).

Dans ce contexte, seuls les cabinets de taille moyenne bien implantés localement auprès des PME et ETI ainsi que les cabinets positionnés sur des niches d'activités et proposant des prestations à forte valeur ajoutée, peuvent se maintenir.

Tendances

La transformation digitale continuera à soutenir la croissance de la demande en conseil et entraînera une mutation profonde du secteur (mouvement de concentration, repositionnement de la valeur ajoutée des consultants).

		MÉTIER DU CONSEIL
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2016	163 209 ⁽¹⁾

		MÉTIER DU CONSEIL
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2016	32,223 Md€ ⁽²⁾
	2017	152,4 ⁽³⁾
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2010)	2016	140,8
	2015	130,4
	2014	120,5
	2013	114,8
	2012	111,9
	2011	108,6
	2010	100,0

⁽¹⁾ Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2016 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2016.

⁽²⁾ Source : INSEE, ESANE.

⁽³⁾ Source : "Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion" - INSEE, Bulletin statistique.

LA RÉGLEMENTATION DU MÉTIER DU CONSEIL

Les aptitudes professionnelles

Le consultant doit disposer d'une qualification et d'une expérience très importante dans le domaine choisi. Il doit savoir structurer son offre et la rendre attractive mais aussi rentable. Il doit savoir se vendre : rechercher de nouveaux clients, prendre contact, convaincre... Enfin, il doit être rigoureux dans la gestion de son entreprise : définir des seuils de rentabilité, suivre sa facturation, être intransigeant sur ses tarifs.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

L'accès à la profession implique peu de contraintes. Seules certaines activités nécessitent des formalités spécifiques : les formateurs, notamment, doivent obtenir un numéro d'agrément auprès de la préfecture et transmettre tous les ans, avant le 30 avril, un bilan pédagogique et financier (pour être exonéré de TVA notamment).

Les principaux points de la réglementation professionnelle

La profession est très peu réglementée. Il existe surtout des règles tacites de bonne conduite : secret professionnel, obligation de moyens, engagements éventuels de non concurrence...

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'ACTIVITÉ DU MÉTIER DU CONSEIL

L'installation

La création est le mode quasi-exclusif d'installation. Le professionnel doit disposer de 6 mois minimum de fonds de roulement et il doit largement autofinancer ses équipements.

La reprise ne concerne que les structures importantes dont le chiffre d'affaires dépasse 1 500 K€. Elle a pour intérêt de reprendre un fichier client, des produits éventuels et le nom de la société.

Les investissements

Le matériel informatique, le mobilier et la documentation constituent l'essentiel des investissements. Le professionnel, dont les déplacements sont fréquents, change de véhicule tous les deux à trois ans.

La gestion

Le suivi au quotidien

Le professionnel suit principalement son "point mort" ou "seuil critique" : il s'agit du rapport entre heures facturées et heures ouvrées. En général ce rapport est proche de 50%, avec des pointes à plus de 65% pour les consultants confirmés.

Les recettes de l'activité

Les honoraires sont négociés par contrat. Ils peuvent être basés sur un taux horaire ou journalier, au forfait ou au résultat. Les consultants qui démarrent doivent arriver à facturer 100 à 120 jours de travail. Les plus confirmés atteignent 200 K€ de chiffre d'affaires, soit 1 250 heures de travail facturées 160 € de l'

heure ou 150 jours facturés forfaitairement. Les mois d'été sont en général peu actifs, à l'inverse du début et de la fin d'année.

Les charges à surveiller

Les cotisations sociales et la fiscalité constituent les principales charges. En vitesse de croisière, elles atteignent 50% du chiffre d'affaires. Viennent ensuite les frais commerciaux (déplacements), les frais de représentation et de communication et les abonnements aux sources d'information.

La maîtrise du résultat

Le résultat dépend essentiellement du maintien du chiffre d'affaires et de la maîtrise de la valeur ajoutée. Le professionnel doit notamment prendre garde à ne pas diminuer ses tarifs sous la pression d'un client important. Il est d'ailleurs essentiel que l'entreprise parvienne à se diversifier et à travailler avec plusieurs clients.

La gestion financière et les besoins en trésorerie

Les fonds propres sont élevés : ils représentent près de 50% du total du bilan. L'actif circulant est important du fait de l'importance des créances clients. Le besoin en fonds de roulement est proche de quatre à six mois de chiffre d'affaires en phase de démarrage et de deux à trois mois en régime de croisière.

		MÉTIER DU CONSEIL
EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION	2017	43 141 ⁽¹⁾
	2016	33 034
	2015	27 516
	2014	29 251
	2013	24 864
	2012	27 894
	2011	25 779
	2010	33 442

⁽¹⁾Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

Les principales difficultés du métier

• Le portefeuille client

La concentration du chiffre d'affaires sur quelques clients importants est particulièrement dangereuse. En effet, les risques de pressions sur les honoraires, sur les conditions d'exécution des prestations et le risque de perte du client sont élevés. Du fait des mobilités professionnelles chez les entreprises-clientes, la fidélisation est difficile et aléatoire.¹

• La maîtrise de la valeur ajoutée

La course au chiffre d'affaires et une mauvaise évaluation du seuil de rentabilité conduisent fréquemment les professionnels à pratiquer des honoraires insuffisamment élevés.

• Le manque d'expérience du créateur d'entreprise

Il ne suffit pas d'être un bon professionnel dans un domaine d'activité pour réussir. Il faut également savoir se vendre, gérer, négocier, établir une stratégie à moyen et à long terme.

Dans ce contexte, les professionnels qui réussissent se montrent disponibles, créatifs, compétitifs en termes de coût et sont reconnus pour leurs compétences.

		MÉTIER DU CONSEIL
TAUX DE SURVIE AU-DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Conseil pour les affaires et la gestion Moyenne tous secteurs	Nc ⁽¹⁾ 60,4 %

⁽¹⁾ Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

Les principales organisations professionnelles

SYNTEC

Chambre Syndicale des Sociétés d'Etudes et de Conseils

3 rue Léon Bonnat - 75016 Paris

Tel : 01.44.30.49.00

<http://www.syntec.fr>