

*SYNTEC CONSEIL EN MANAGEMENT DEVIENT **CONSULT'IN FRANCE***

**MANIFESTE POUR RENFORCER LA COMPETITIVITE DU CONSEIL EN FRANCE,  
AU BENEFICE DE TOUS LES ACTEURS DE L'ECONOMIE**

Consult'in France, association professionnelle membre de la Fédération SYNTEC, représente toutes les familles du conseil en stratégie et management en France. Elle compte 80 adhérents : des sociétés de grands réseaux internationaux, des ETI françaises dynamiques et une majorité de PME. Fédérant progressivement le métier du conseil, elle poursuit son développement en accueillant dans ses rangs l'Association des conseils en développement durable.

La mission des cabinets de conseil : favoriser le développement, la compétitivité, et, *in fine*, pérenniser leurs clients, qu'il s'agisse d'entreprises (grands groupes, ETI et PME) ou d'institutions publiques. Face aux défis de l'économie française (internationalisation, digitalisation, agilité, compétitivité, développement des hommes et femmes et du capital immatériel des entreprises), renforcement de la compétitivité des entreprises et renforcement de la compétitivité du conseil en France vont de pair.

Les entreprises de Consult'in France se sont associées à ce manifeste pour **le redressement économique de la France, la compétitivité des entreprises de Conseil et la création d'emplois à valeur ajoutée.**

## **1. LES ENTREPRISES DE CONSULT'IN FRANCE CONSTATENT ENSEMBLE :**

- ❖ **leur désavantage concurrentiel** : différentiel de charges salariales (de l'ordre de 17 points par rapport à l'Allemagne, et de 21 points par rapport au Royaume-Uni<sup>1</sup>) ; conséquences : leur rentabilité y est inférieure de 15 points et la rémunération moyenne de leurs consultants de 10%. Un consultant français gagnera ainsi 32,40€ brut par heure contre 36,40€ pour son collègue allemand ; le coût additionnel des charges sera de 18,30€ par heure pour l'entreprise française mais de seulement 8,60€ pour l'entreprise allemande, lui permettant de faire plus que doubler son résultat... et donc d'investir<sup>2</sup> ! Au total cela représente un écart de compétitivité France/Allemagne de 500 millions€<sup>3</sup> (pour un CA cumulé de la profession de 5,2 milliards€).
- ❖ **la faiblesse de la consommation de conseil en France**, où le marché est, toute proportion gardée, 30% inférieur à ses homologues anglais et allemand ; deux raisons expliquent à part égale la différence :
  - le faible accès des ETI<sup>4</sup> au conseil, (contrairement aux très grandes entreprises, dont la demande de conseil reste soutenue) du fait du surcoût induit des prestations et de la faiblesse du résultat des sociétés de conseil pour investir commercialement vers ce type d'entreprise; les ETI en sont les premières victimes : leur rapport qualité/prix/service<sup>5</sup> ne permet pas d'inverser la courbe des exportations intra-européennes ;
  - contrairement à une idée reçue, le secteur public, bien que plus important, y investit moins pour sa transformation ; ce décalage est à l'origine de 90% de l'écart avec le Royaume-Uni (qui investit trois fois plus, à structure comparable)<sup>6</sup>
- ❖ **leur mise à l'écart des politiques de soutien à la compétitivité**, qui a conduit à une dégradation de leurs marges depuis 2007<sup>7</sup> (actuellement en moyenne à 80% du niveau atteint cette année-là), contrairement à d'autres secteurs davantage soutenus, comme l'industrie, les transports, la construction ou la distribution ; à titre d'exemples :
  - la réforme de la taxe professionnelle pénalise les entreprises à forte valeur ajoutée ;
  - le pacte de compétitivité ne concerne pas les salaires au-dessus d'1,6 fois le SMIC et le CICE ne concerne pas ceux au-delà de 2,5 fois le SMIC (couvrant donc moins de 15% de la masse salariale du conseil) ;
  - les dernières mesures de soutien à l'investissement concernent principalement les investissements physiques, alors que ceux immatériels représentent plus de la moitié des investissements en France, et près des deux tiers aux Etats-Unis<sup>8</sup> ;
- ❖ **les menaces de délocalisation d'emplois et de centres de décision** : la croissance - historiquement positive - des emplois dans le conseil ne pourra que s'appauvrir, transférant les consultants et centres de décisions vers d'autres zones. Conséquences :
  - baisse de la rentabilité, incitant les entreprises de conseil à investir et à embaucher dans d'autres pays (les entreprises internationales, d'origine française ou non, représentant 70% de la profession) ;
  - délocalisation des emplois vers d'autres pays européens ;
  - départs de diplômés à l'étranger (déjà 25% en premier emploi pour nos écoles cibles)

---

<sup>1</sup> Source étude Coe-Rexecode n°45

<sup>2</sup> Soit un différentiel de coût total par heure de 5,70€ pour un résultat en France autour de 2,50 € par heure

<sup>3</sup> Estimation du déficit de compétitivité = Ecart de charges de 10€/h \* 1800h/pars/an \* 30000 consultants

<sup>4</sup> ETI : Entreprise de taille intermédiaire

<sup>5</sup> Coe-Rexecode : enquête auprès des exportateurs

<sup>6</sup> Le Monde 2014, « le recours abusif de l'Etat au conseil »

<sup>7</sup> 2015 Coe-Rexecode

<sup>8</sup> Source OCDE : innovation

- ❖ **la faiblesse des exportations de services français de prestations intellectuelles**, très inférieures à celles de nos concurrents européens (tous secteurs confondus au-delà du conseil en entreprises) : 7,7 milliards €, contre 14,4€ en Allemagne et 21,5€ au Royaume-Uni.

## **2. ELLES APPELLENT DONC LES POUVOIRS PUBLICS A METTRE EN PLACE RAPIDEMENT DES MESURES VOLONTARISTES, POUR DES RESULTATS A COURT TERME**

### ❖ **Mesures de retour à la compétitivité :**

**a)** pour améliorer l'attractivité intra-européenne du conseil français : élargissement à 3 fois le Smic des allègements de charges (*permettant ainsi de toucher près de 65% des consultants*) ;

**b)** pour améliorer son attractivité extra européenne : détaxe de l'assiette de l'impôt sur les sociétés des prestations réalisées à l'exportation hors UE, mécanisme déjà mis en place par le Brésil et le Maroc qui veulent devenir des pays carrefours pour les prestations intellectuelles pour leur continent, au détriment notamment des exportations françaises ;

### ❖ **Mesures pour faire de la France une base de croissance :**

**a)** pour favoriser le développement des ETI (Entreprises de Tailles Intermédiaires) : permettre l'accès des prestations de Conseil à l'assiette des crédits d'impôts innovation et au crédit d'impôt export existants pour les ETI ;

**b)** pour créer le réflexe et favoriser l'export du conseil "made in France" : les acteurs publics de l'export (*Ministères des affaires étrangères et de l'économie, Business France, la Coface, etc.*) doivent associer Consult'in France à leurs initiatives au profit des ETI et PME de notre secteur ; aujourd'hui 10% seulement des honoraires du conseil concernent des projets hors de France, ce montant peut augmenter d'un à deux points minimum par an jusqu'à atteindre 20% ;

### ❖ **Mesures pour favoriser le développement d'une Recherche en gestion :**

**a)** Ouverture à l'apprentissage des doctorants en sciences de gestion, comme demandé de longue date par la Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises (FNEGE), et par de nombreuses entreprises<sup>9</sup>.

**b)** Sécuriser le CIR (Crédit d'Impôt Recherche) dans le domaine des SHS (sciences humaines et sociales), et renforcer la propriété intellectuelle des recherches et méthodologies, comme en disposent les anglo-saxons (ex PAP).

## **3. CES EVOLUTIONS SERONT AU BENEFICE DE TOUS, LE CONSEIL EN STRATEGIE ET MANAGEMENT JOUANT UN ROLE CENTRAL :**

- ❖ **au service de tous les acteurs de l'économie** : il représente un marché de plus de 5 milliards<sup>10</sup> € en France, employant près de 35 000 personnes, dont 30 000 consultants ; l'amélioration de la compétitivité de ses entreprises, le développement des ETI, et le rattrapage de ses homologues allemands et anglais permettraient de **créer 10 000 emplois à forte valeur ajoutée en 5 ans** (*en partant d'une hypothèse de croissance annuelle du secteur de 5%, et d'un PIB en croissance de 1,5%*). Pour mémoire, la taille moyenne des entreprises de conseil est de moins de 100 personnes et peu d'entités françaises, y compris filiales de groupes, dépassent 250 personnes.

---

<sup>9</sup> Notamment, chaque année, à l'occasion du Prix académique de la recherche en management (auquel plus de 600 chercheurs ont participé depuis le début du dispositif il y a 6 ans)

<sup>10</sup> Etude annuelle Syntec Management du marché du Conseil, chiffres 2014 pour les entreprises de plus de 5 salariés.

- ❖ **pour l'insertion dans la vie professionnelle et la rétention de nos talents** : le conseil recrute près de 4 000 jeunes diplômés<sup>11</sup> chaque année, soit 25 % des diplômés d'écoles de management et 15% des écoles d'ingénieurs cibles<sup>12</sup>. La quasi-totalité de ces effectifs est employée en CDI. Une part importante intégrera par la suite les entreprises et les administrations, pour accélérer leur transformation. Notre capacité de recrutement s'adresse à une population très qualifiée, et donc très attractive, pouvant prétendre à des emplois dans tous les grands pays, matures comme émergents. Ses salaires de référence ne sont donc pas déterminés sur une base nationale mais doivent s'adapter à une population très mobile : aujourd'hui 25% des diplômés concernés trouvent un premier emploi en dehors de France;
  
- ❖ **pour l'influence de la France**, le conseil permettant d'actionner des effets de levier :
  - pour l'export des industries françaises : il est un élément-clé de la chaîne de valeur des filières françaises, en développant des méthodes ou des outils valorisant les fournisseurs français ;
  - pour l'accueil d'investissements : l'expertise des cabinets permet de rendre l'accueil plus qualitatif que celui des pays concurrents ;
  - pour le renforcement de la diplomatie économique française et européenne : les consultants participent directement à l'exportation de normes européennes (*réglementation bancaire, à titre d'exemple*), et facilitent la conquête de marchés par des entreprises françaises ou européennes ; au-delà, il est essentiel de faciliter l'émergence dans les prochaines années d'acteurs majeurs du conseil européen ;
  
- ❖ **pour l'enseignement**, via le fort soutien apporté par notre secteur à la Recherche en management, notamment pour faciliter l'émergence d'une « école française du management ».

\* \* \*

---

<sup>11</sup> Ce qui explique sans doute le succès du premier Grand Challenge du Conseil « Inventons l'entreprise de demain » auquel ont concouru plus de 500 étudiants de masters, issus de 120 écoles et universités.

<sup>12</sup> Soit près de 10% de l'ensemble de ces formations au-delà des écoles et universités cibles