

CLUB CONSEIL

Les métiers du Conseil face aux transformations de 2030

« Le consultant devient un partenaire de transformation, pas un producteur de slides. »

UNE ANALYSE MASTERS INSIGHTS
Édition Août 2026

2030

SOMMAIRE

Table des matières

- 01** Le métier en 2026
 - 02** Les faits
 - 03** Les grandes transformations du métier
 - 04** Les 10 killer compétences
 - 05** Les compétences qui perdent de la valeur
 - 06** Les principaux risques
 - 07** Les opportunités des cinq prochaines années
 - 08** Les compétences à développer
 - 09** Les outils à connaître
 - 10** Ce que disent les faits
 - 11** Les 5 questions clés
 - 12** Sources
-

01 —

Le métier en 2026

Le secteur du conseil connaît l'une des plus importantes mutations de son histoire.

Pendant plusieurs décennies, une partie importante de la valeur du conseil reposait sur :

- la recherche d'informations
- la production d'analyses
- les benchmarks
- les études de marché
- la rédaction de livrables

L'intelligence artificielle est désormais capable de produire une partie de ces travaux en quelques minutes.

Cela ne signifie pas la disparition du conseil. Cela signifie que la valeur se déplace vers :

- le jugement
- l'expérience
- la conduite du changement
- la décision
- l'accompagnement des dirigeants

Le consultant devient davantage un partenaire de transformation qu'un producteur de slides.

02 —

Les faits

■ Les entreprises accélèrent leurs investissements dans l'IA

Les organisations investissent massivement dans l'IA générative afin d'améliorer leur productivité et de transformer leurs processus. Cette évolution crée une forte demande de conseil en stratégie, gouvernance de l'IA, conduite du changement et transformation des métiers.

■ Les attentes des clients évoluent

Les clients attendent moins de rapports et davantage :

- d'aide à la décision
- d'accompagnement opérationnel
- de résultats mesurables
- de transfert de compétences

Le conseil ne se vend plus uniquement sur la qualité de l'analyse mais sur l'impact obtenu.

■ Les dirigeants recherchent des profils expérimentés

Dans les projets de transformation, l'expérience opérationnelle est devenue un facteur de différenciation important.

Les anciens dirigeants et cadres expérimentés disposent d'un avantage concurrentiel lorsqu'ils interviennent sur des sujets complexes.

03 —

Les grandes transformations du métier

■ L'intelligence artificielle

L'IA automatise progressivement :

- les recherches documentaires
- les synthèses
- les analyses préliminaires
- les benchmarks
- la préparation de présentations
- certaines analyses financières

En revanche, elle ne remplace pas :

- le diagnostic stratégique
- la capacité à convaincre un comité exécutif
- la conduite du changement
- la gestion des résistances
- la compréhension de la culture d'entreprise

■ Le conseil devient plus opérationnel

Les clients recherchent des consultants capables de :

- accompagner l'exécution
- piloter des transformations
- obtenir des résultats concrets
- transférer des compétences aux équipes

■ Le développement du conseil indépendant

Les entreprises font davantage appel à :

- consultants indépendants
- Fractional Executives
- Managers de transition
- Board Advisors
- experts sectoriels

« Cette évolution ouvre de nouvelles opportunités aux profils expérimentés. »

04 —

Les 10 killer compétences

1

Diagnostic stratégique*Identifier rapidement les causes profondes d'une situation.*

2

Résolution de problèmes complexes*Structurer et arbitrer dans l'incertitude.*

3

Conduite du changement*Accompagner les organisations dans leurs transformations.*

4

Leadership d'influence*Faire adhérer sans lien hiérarchique.*

5

Vision systémique*Comprendre les interactions entre stratégie, finance, RH, technologie et opérations.*

6

Intelligence artificielle*Utiliser l'IA pour renforcer la qualité et la rapidité des analyses.*

7

Communication auprès des dirigeants*Présenter des recommandations claires et actionnables.*

8

Expertise sectorielle*Apporter une connaissance approfondie d'un secteur ou d'une fonction.*

9

Gestion de projet*Piloter des transformations complexes.*

10

Mesure de l'impact*Évaluer les résultats obtenus et démontrer la création de valeur.*

05 —

Les compétences qui perdent de la valeur

- Production de présentations standardisées
- Benchmarks génériques
- Recherches documentaires manuelles
- Analyses descriptives sans recommandations
- Facturation basée uniquement sur le temps passé
- Conseil déconnecté de l'exécution

06 —

Les principaux risques

- Commoditisation des livrables standards
- Pression sur les honoraires des missions à faible valeur ajoutée
- Concurrence accrue des outils d'IA
- Accélération des attentes des clients
- Nécessité de se spécialiser davantage

07 —

Les opportunités des cinq prochaines années

Les consultants capables de combiner expertise métier, expérience opérationnelle et maîtrise de l'IA seront particulièrement recherchés. Les opportunités concernent notamment :

- les transformations liées à l'IA
- la cybersécurité
- la transition écologique
- les transformations industrielles
- les missions de management de transition
- les fonctions de Board Advisor
- le conseil auprès des PME et ETI

08 —

Les compétences à développer dès aujourd'hui

- Gouvernance de l'IA
- Transformation des organisations
- Analyse de données
- Finance d'entreprise
- Leadership
- Facilitation
- Intelligence géopolitique
- Mesure de la création de valeur

09 —

Les outils à connaître

- ChatGPT
- Microsoft Copilot
- Perplexity
- NotebookLM
- Claude
- Miro AI
- Notion AI
- Power BI
- Tableau

Ces outils accélèrent les analyses mais ne remplacent ni le jugement stratégique, ni la capacité à accompagner une organisation dans le changement.

10 —

Ce que disent les faits

- Les cabinets de conseil investissent massivement dans l'IA générative afin d'améliorer leur productivité et d'augmenter leurs consultants plutôt que de les remplacer.
- Les entreprises recherchent davantage de conseil en transformation, en gouvernance de l'IA et en accompagnement du changement qu'en simple production d'analyses.
- Les profils ayant exercé des responsabilités opérationnelles disposent d'un avantage concurrentiel croissant sur les missions de conseil à forte valeur ajoutée.

11 —

Les 5 questions clés

Que tout consultant devrait se poser :

- 01** *Quelle partie de ma valeur repose encore sur la production de livrables ?*
- 02** *Mon expertise est-elle suffisamment différenciante pour ne pas être commoditisée par l'IA ?*
- 03** *Suis-je capable d'accompagner un dirigeant dans une transformation complexe ?*
- 04** *Est-ce que je mesure concrètement l'impact de mes missions ?*
- 05** *Comment transformer mon expérience en offre de conseil unique ?*

Sources

INSTITUTIONS

- World Economic Forum – Future of Jobs Report
- OCDE – Productivité, innovation et transformation des compétences
- Commission européenne – Transformation numérique et compétitivité
- France Travail
- APEC

CABINETS ET INSTITUTS

- McKinsey Global Institute
- Boston Consulting Group
- Bain & Company
- Deloitte
- PwC
- EY
- KPMG
- Gartner

TECHNOLOGIES

- Stanford AI Index
- Microsoft – Work Trend Index
- IBM – Global AI Adoption Index
- MIT Sloan Management Review
- Harvard Business Review