

FONTAINE CONSULTANTS

35, rue de Châteaudun
75009 Paris
Tél. : 01 58 14 09 69
Fax : 01 58 14 06 19
www.fontaine-consultants.fr

Création	2001 SA au capital de 40 000 €
Actionnariat	Bruno Fontaine 75 %, 8 salariés 25 %
Associés	Bruno Fontaine, président Bernard Mazoyer, DG Patrick Vu Huy Dat, associé
Effectif	20 consultants
CA	1,7 M€

Conseil en technologies de l'information et de la communication

- Audit, évaluation des systèmes d'information
- Choix industriels et techniques
- Alignement du SI
- Architecture, infrastructure
- Stratégie produits et services, marketing business plans

Secteurs

Télécoms, SSII
Industrie
Administrations, organismes sociaux
Banques

Notre opinion

La transformation des grands cabinets de conseil technologique en maîtres d'œuvre, au cours des dix dernières années, laisse un marché vacant pour les conseillers indépendants. Ce sont les grands cabinets de stratégie anglo-saxons et quelques Gaulois obstinés, qui peuvent être de grandes structures déjà anciennes (comme Eurogroup, Solving, Algoé) ou des transfuges plus récents de ces cabinets devenus sociétés de services informatiques.

Sur ce marché du conseil indépendant, Fontaine Consultants occupe une place à part. Son fondateur ne vient pas du conseil mais de l'industrie. Bruno Fontaine a été patron de l'informatique chez Atochem, puis chez Elf et enfin chez Thalès. En 1991, il lance sa propre affaire, Sycomore, qui réalise des infrastructures informatiques, et qu'il revend en 1998 (à l'Aérospatiale). En 2001, il fonde Fontaine Consultants, qui, deuxième particularité, est spécialisé dans le conseil en technologie de l'information. Caractéristique pas si fréquente dans ce secteur, où la plupart des intervenants sont liés à des éditeurs, intégrateurs ou constructeurs (même si on trouve beaucoup d'experts indépendants dans les télécoms). « Nous nous plaçons résolument du côté des clients, que nous aidons à s'affranchir de la pression des fournisseurs. Les entreprises veulent des conseillers qui ne font que du conseil, mais qui maîtrisent aussi parfaitement leurs problématiques SI » résume le président.

La place croissante de l'informatique dans de nombreux métiers (télécoms, banques...), au point que les deux tendent à se confondre, et le fait que « la relation des clients avec les entreprises se fait de plus en plus à travers ses SI: web, call center... », servent le cabinet, qui a de plus en plus en face de lui sur les appels d'offres les grands de la stratégie.

Le cabinet intervient auprès des directions informatiques de grands groupes, et de plus en plus auprès des directions générales, pour faire un audit des projets informatiques, des schémas directeurs, vérifier l'alignement du SI avec la stratégie générale, gérer la relation avec les fournisseurs de SI, etc. « Nous apportons de la méthode pour mettre de l'ordre dans les multiples projets de ces grands groupes, et pour faire émerger une vision partagée de la stratégie de l'entreprise ».

Au bout du compte le tableau de chasse de cette petite structure est impressionnant : le schéma directeur des systèmes d'information du groupe France Telecom et celui de la branche voyageur de la SNCF (les deux gagnés en 2007), celui d'EDF Distribution (en 2006, et qu'il met en place en 2007), l'architecture fonctionnelle du système d'information de PSA (qu'il a fait en 2001 et refait en 2007), le schéma directeur du Fonds d'action sociale du travail temporaire (FASTT), l'audit des applications de la comptabilité de l'Etat (en coopération avec Ernst & Young), les études préalables à la rénovation du système d'information du nucléaire, l'audit du projet Chorus du ministère des Finances, etc.

On notera que ses clients sont souvent des entreprises publiques ou anciennement publiques, réputées lourdes à manier (voir aussi Alcatel, France Télécom, Thalès...), et qui dans un certain nombre de cas sont confrontées à l'ouverture à la concurrence (France Télécom, EDF, demain la SNCF...). « Nos clients attendent que nous leur apportions l'expérience acquise dans d'autres secteurs soumis aux mêmes évolutions ».

L'équipe de Fontaine Consultants se compose essentiellement d'ingénieurs (souvent de Supélec), dont certains ont suivi leur président depuis Sycomore. Le recrutement et le temps nécessaire pour intégrer et former les nouveaux venus sont les seuls freins à la croissance du cabinet, qui prévoit + 35 % en 2007.

Recrutement, carrière et organisation interne

En dépit de sa petite taille et de son ultraspécialisation, Fontaine Consultants ne recrute que de jeunes diplômés (avec une double formation ingénieur et commerciale), qui sont très encadrés et qu'il forme à ses méthodes. « Notre corpus méthodologiques est très développé, et nourri en permanence de nos missions. C'est ce "juniors staff" qui se charge d'ailleurs d'entrer ces informations dans notre base de données ».

Les atouts de ce cabinet peu connu sont la qualité de son portefeuille de clientèle et des missions conduites, et un mode de management très participatif.

À signaler : une société des salariés est actionnaire de l'entreprise, à hauteur du quart du capital. Une formule qui permet d'associer souplement le personnel au développement de la structure, en encourageant la fidélité (le sortant doit revendre ses parts à un prix

défini à l'avance). C'est ainsi que deux nouveaux associés viennent d'être promus. Ils représentent le deuxième niveau de management (ils ont 32-35 ans et ont cinq ans d'ancienneté).

En pratique

Références

Liste détaillée et vérifiable
15 clients réguliers

Tarifs

De 800 € (consultant junior) à 2 500 € (associé)

Recrutement

Nombre: 6 en 2007
Profil: double formation ingénieur/commerce
Contact recrutement: Patrick Vu Huy Dat