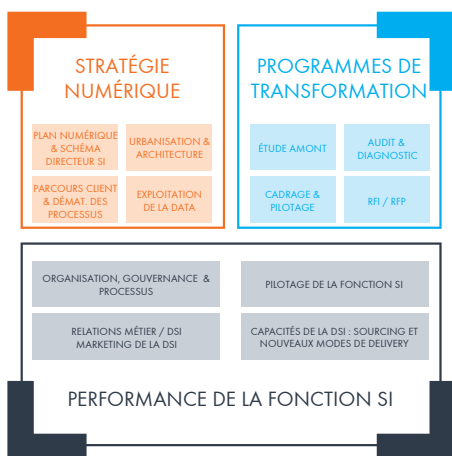




F O N T A I N E

C O N S U L T A N T S

DEPUIS 15 ANS, FONTAINE CONSULTANTS VOUS ACCOMPAGNE POUR
MAÎTRISER VOS SYSTÈMES D'INFORMATION
ET RÉUSSIR VOTRE TRANSFORMATION NUMÉRIQUE.



WHEN *IT* MATTERS

Fontaine Consultants
156 boulevard Haussmann
75 008 Paris - France

+33(0)1 58 14 09 69
info@fontaine-consultants.fr
www.fontaine-consultants.fr



FONTAINE CONSULTANTS

156, boulevard Haussmann
75008 Paris

Tél. : 01 58 14 09 69

www.fontaine-consultants.fr

Création	2001 SAS au capital de 120 000 €
Actionnariat	D. Gelrubin 64 %, T. Midon 20 % B. Mazoyer 5 %, 8 salariés 11 %
Associés	David Gelrubin, président Bernard Mazoyer, DG Thibaut Midon, DG
Effectif	35 consultants
CA	5,3 M€
	Consult'in France, Label Valorisation des compétences de Syntec, Iso 16114

Conseil en systèmes d'information

- Stratégie numérique
- Programme de transformation
- Performance de la fonction SI

Notre opinion

Fontaine Consultants occupe une place sur le marché du conseil qui, paradoxalement, a la force de l'évidence et la singularité de la rareté. Il fait du conseil en systèmes d'information et numérique.

Quoi de plus naturel à une époque où l'informatique et les technologies de la communication sont omniprésentes, et où la vague du digital s'infiltré dans tous les secteurs de l'économie et

des domaines de l'entreprise?

Pourtant pratiquer ce conseil en SI de façon indépendante et exclusive est le fait de très peu d'acteurs. Les SSII et grands intégrateurs maîtrisent très bien ces sujets, mais vendent toutes sortes de prestations hors conseil (des « solutions », de l'intégration de systèmes, de l'outsourcing...), et sont donc juge et partie. Quant aux cabinets indépendants, stratèges compris, ce ne sont pas des spécialistes de la discipline.

C'est précisément à partir de ce double constat que Fontaine Consultants a choisi son positionnement. « Nous sommes un Ovni sur le marché du conseil, estime David Gelrubin, le président. Nous faisons du conseil en management, mais appliqué au monde de l'informatique et du numérique ». Donc pas d'assistance à la rédaction de spécification fonctionnelle, de recette d'applications, de formation...

Le cabinet, qui n'est pas organisé par practice ou secteur, en raison de sa spécialisation et de sa taille, présente ses activités, vis-à-vis de l'extérieur, autour de trois grandes offres, qui dans la réalité s'entrecroisent.

Tout d'abord la stratégie numérique. Il est peut-être le seul cabinet de la place à ne pas employer le terme digital! « Il est trop restrictif, trop axé sur la relation clients. Nos interventions touchent aussi les fournisseurs et partenaires de l'entreprise, et en interne les collaborateurs ». Fontaine Consultants travaille bien sûr sur la relation client, le « parcours client », les nouveaux usages. Mais aussi sur les processus de l'entreprise pour qu'elle devienne plus numérique. Il a à son actif une soixantaine de schémas directeurs d'évolution des SI, qui englobe parfois les fournisseurs. C'est ainsi que le cabinet a fait le schéma directeur numérique et SI de AG2R La Mondiale, et en ce moment celui de la Mutuelle Générale. Il a accompagné la stratégie informatique de Total, plus exactement de la filiale informatique de l'entreprise.

Deuxième offre: les programmes de transformation, pour leur partie SI, et leurs conséquences sur l'organisation et les métiers. Exemples récents de missions: la création d'une DSI unique pour les Urssaf, l'unification et le basculement dans le cloud du SI du Samu, le management de transition sur les programmes de gestion des fonds européens pour la France (plus de 20 Md€), la

réorganisation des SI d'Accor Hôtels, la stratégie cloud du groupe Bolloré (pour ses activités de transport et de logistique).

Troisième offre, plus classique, la performance de la fonction SI : alignement du SI sur la stratégie, gouvernance et organisation de la fonction, marketing et catalogue de services, stratégie de sourcing, mutualisation des infrastructures, sourcing et partenariats, etc. « Les DSI deviennent une entreprise à part entière, au sein de leur groupe, avec leur marketing, leur relation clients, qui sont les métiers de l'entreprise. Nous les accompagnons dans cette mutation. Nous faisons de même lorsque - autre évolution de la fonction SI - il lui faut passer à un mode d'organisation agile. Nous appliquons alors des méthodes du type SAFe (Scaled Agile Framework) ou DevOps. Le sourcing des prestations informatiques change aussi vers plus d'agilité, ce qui impose de revoir les modes anciens de facturation au forfait ou en régie » décrit David Gelrubin, qui se félicite de l'allongement de la durée des missions.

Les clients de Fontaine Consultants sont historiquement des entreprises publiques ou anciennement publiques, réputées lourdes à manier. Et aussi l'Etat lui-même, quand, par exemple, le cabinet est appelé pour faire un audit des SI pour le tiers payant ou la Déclaration Sociale Nominative. Des sujets d'actualité Sectoriellement, sont aujourd'hui très représentés le domaine social et santé (le ministère de la Santé, les organismes sociaux - Cnam, Cnav et Acof, MSA), l'assurance-mutualité-institutions de prévoyance (AG2R La Mondiale, Malakoff Médéric, MGEN, Istya, La Mutuelle Générale), les administrations centrales & leurs opérateurs (Maaf, MEEM, Insee), les transports (SNCF, RATP, Stif, Transdev), l'énergie (Total, EDF), les services (Accor, La Poste, Bolloré), l'industrie (Michelin, Lafarge, PSA).

Comment une structure de taille modeste peut être à la pointe sur ces sujets nombreux et en constante ébullition ? « Nous investissons beaucoup dans la R&D et la formation, avec tous les lundis matin deux heures consacrées à de l'échange d'expériences, avec l'apport d'experts extérieurs, de la veille technologique... » A-t-il pris, comme tant d'autres, des initiatives en direction des start-up ? « Nos clients connaissent aussi bien que nous l'écosystème des start-up. Nous leur apportons de la méthode, dans la conduite de leurs projets d'innovation, afin de les rendre opérationnels ».

Le cabinet pratique uniquement la tarification au forfait, et sous-traite peu.

Pour résumer, trois arguments: indépendance, spécialisation, positionnement sur le conseil à forte valeur ajoutée. Ce qu'atteste son rapport CA/consultant, de l'ordre de 190 K€, supérieur à bien des cabinets « technologiques ». Un chiffre en hausse, car en deux ans le CA a augmenté de 15 %.

Recrutement, carrière et organisation interne

Fontaine Consultants a donc besoin de recruter... à la mesure de sa taille. 7-8 consultants par an. Des individus ayant 2 à 6 ans d'expérience, plus quelques jeunes diplômés, qu'il forme à ses méthodes. Les ingénieurs dominent (souvent des Supélec ou des UTC, comme les associés).

Un système de mentorat accompagne les consultants. « Nous les aidons à monter en puissance, à développer des compétences. Une préoccupation qui entre dans le staffing des missions ».

Il n'y a pas ici, nous l'avons vu, de business units.

La société prône la participation et la transparence. Participation: chacun a un rôle de management: le développement commercial, la capitalisation des connaissances, la communication, l'organisation d'événements internes (la « fun team »!), la qualité, le recrutement (« les jeunes sont meilleurs pour ça qu'un DRH, car on ne leur raconte pas n'importe quoi; ils sont très sélectifs »). L'ambiance est décontractée, et le jeans et T-shirt sont de mise. Les bureaux sont en open space, y compris pour le président.

Une limite à la participation néanmoins: le capital est toujours dans les mains des mêmes trois actionnaires, et surtout du président, qui en détient les deux tiers. Celui-ci a repris la société fin 2009 lorsque son fondateur, Bruno Fontaine, a pris sa retraite. À noter: un système original où la montée en responsabilité et seniorité va de pair avec le partnership: il faut être associé au capital pour devenir manager ou senior manager.

Transparence: tous les salariés ont accès aux données de gestion (les missions en cours et à venir, le staffing, les résultats...). « C'est par la transparence que nous pouvons justifier nos tarifs, et impliquer en interne les équipes » estime le souriant président. Deux séminaires par an, dont un à l'étranger, sont l'occasion de

réfléchir à l'avenir de la société.

Celle-ci a travaillé sur sa notoriété, un de ses points faibles, en organisant des événements en direction des clients et prospects, en publiant (dans *Les Echos*, la *Harvard Business Review*...).

Matériellement, les bureaux sont élégants et clairs, mais on ne peut plus traditionnels dans ce VIII^e arrondissement. On est loin, pour ce cabinet technologique, des locaux branchés de la high tech...

En pratique

Références

Liste détaillée et vérifiable

20 clients réguliers

Tarifs

De 950 € (consultant junior) à 2 500 € (associé dirigeant)

Recrutement

Nombre: 7-8 en 2017

Profil: double formation ingénieur/commerce

Contact recrutement: Wolfgang This (jobs@fontaine-consultants.fr)

Contact commercial

Les associés