

# FONTAINE Consultants

156, boulevard Haussmann  
75008 Paris  
Tél. : 01 58 14 09 69  
[www.fontaine-consultants.fr](http://www.fontaine-consultants.fr)

<b>Création</b>	2001 SAS au capital de 120 000 €
<b>Actionnariat</b>	D. Gelrubin 64 %, t. Midon 20 % B. Mazoyer 5 %, 8 salariés 11 %.
<b>Associés</b>	David Gelrubin, président Bernard Mazoyer, DG Thibaut Midon, DG
<b>Effectif</b>	28 consultants
<b>CA</b>	3,7 M€

## **Conseil en systèmes d'information**

- Innovation et stratégie numérique
- Alignement du SI, schémas directeurs
- Management de projets complexes
- Audit et évaluation des systèmes d'information
- Architecture et infrastructure

## **Secteurs**

Télécoms  
Industrie  
Transports, énergie, utilities, télécoms  
Administrations, organismes sociaux  
Banques

## **Notre opinion**

Passage de relais, relève des générations chez Fontaine Consultants. Fin 2009, Bruno Fontaine, 62 ans, a vendu ses parts aux trois autres

associés, notamment au jeune David Gelrubin, 35 ans, qui devient majoritaire au capital et prend la présidence. « Nos lignes directrices dans cette opération étaient de conserver notre indépendance, la marque, et poursuivre l'aventure dans un esprit entrepreneurial » résume Gelrubin. L'esprit entrepreneurial se traduit ici par un actionnariat salarié (11 personnes sur les 30 de ce petit cabinet sont actionnaires), par l'accueil dans ses locaux de plusieurs start-up technologiques, et par une implication de tous à la marche du cabinet (cf. infra Organisation interne). Tandis que Bruno Fontaine, dégagé de préoccupations de chef d'entreprise, se consacre à ce qu'il aime : les missions chez les clients, et participe à un nouveau comité stratégique chargé de réfléchir au développement de la structure.

Hormis ce changement de gouvernance, Fontaine Consultants poursuit sur sa lancée. Conseil en systèmes d'information, il intervient dans trois types de domaines : les schémas directeurs d'évolution des SI, le pilotage stratégique des grands programmes de transformation et l'audit de systèmes d'information (par exemple des due diligence d'acquisition). Avec ses deux armes : une forte expertise informatique et une complète indépendance. Car, notions-nous dans notre précédente édition, ce n'est pas le moindre des paradoxes que, si l'informatique est partout, les cabinets de conseil indépendants spécialisés dans ce domaine ne sont pas légions. Les grands cabinets « technologiques » vendent des solutions, font de l'intégration de systèmes, voire de l'outsourcing, et n'hésitent pas, souvent, à passer de l'assistance à maîtrise d'ouvrage à la maîtrise d'œuvre proprement dite. Et les indépendants, comme les cabinets de stratégie, ne sont pas des spécialistes de l'informatique.

« 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, et qui maîtrisent parfaitement leurs problématiques SI, souligne Bruno Fontaine. 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 ».

Mais l'informatique n'est plus aujourd'hui un simple poste de dépenses, qu'il faut maîtriser et contenir. C'est de plus en plus une arme stratégique offensive.

Le cabinet met notamment aujourd'hui l'accent sur la « stratégie numérique ». Il aide la Caisse des Dépôts, gestionnaires du grand emprunt, à appréhender les projets s'y rapportant : e-santé, services de transport intelligent, cloud computing. Il a accompagné le Gifas (Groupement des Industries Françaises Aéronautiques et Spatiales) dans son projet de plate-forme numérique de la filière aéronautique

(BoostAeroSpace).

On le voit, les clients de Fontaine Consultants sont souvent des entreprises publiques ou anciennement publiques, réputées lourdes à manier (DCNS, France Télécom, Thales, Total...), et qui dans certains cas sont confrontées à l'ouverture à la concurrence (France Télécom, EDF, SNCF...). Ils peuvent même être des administrations : le ministère des Finances (assistance au déploiement du projet Chorus de refonte de la comptabilité publique), le ministère des Affaires Sociales et les organismes sociaux (il a fait le grand chelem en 2010 en étant dans les quatre branches de la Sécurité Sociale : Acoff, Cnam, Cnav et Cnaf). Il est aussi dans des entreprises privées, du secteur des utilities (Veolia, Vinci), de l'industrie (PSA, un client historique). Enfin, il entreprend de pénétrer le secteur financier (BNP Paribas, où il était déjà, Banque PSA Finance), qui est un de ses axes de croissance pour les prochaines années (avec la stratégie numérique).

Ceci étant, Fontaine Consultants n'a pas échappé aux rigueurs du temps. Son chiffre d'affaires est resté strictement étale sur les trois dernières années, à 3,7 M€, sachant qu'il lui a fallu aussi gérer la transition. « Mais 2011 a démarré très fort, et nous permet d'attendre 4,2 M€ cette année » se réjouit le nouveau président.

## **Recrutement, carrière et organisation interne**

Qui dit croissance dit recrutement. Fontaine Consultants recrute des jeunes diplômés, qu'il forme à ses méthodes ; mais aussi des profils avec une première expérience dans le conseil.

Les ingénieurs dominent (souvent des Supélec, comme Bruno Fontaine et les trois associés). Certains consultants sont d'anciens de Sycomore, une boîte spécialisée dans les infrastructures informatiques distribuées, qu'avait créée puis revendue Bruno Fontaine.

Le modèle de fonctionnement interne est très participatif. Chacun a un rôle de management : le développement commercial, la capitalisation des connaissances, la communication, 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 »). Et une société des salariés (partners compris) est actionnaire à hauteur du tiers du capital.

Matériellement, la société a emménagé fin 2010 dans un bel immeuble haussmannien ... boulevard Haussmann.

## **En pratique**

### **Références**

Liste détaillée et vérifiable

20 clients réguliers

**Tarifs**

De 900 € (consultant junior) à 2 500 € (associé dirigeant)

**Recrutement**

Nombre : 7-8 en 2011

Profil : double formation ingénieur/commerce

Contact recrutement : Florent Jekot ([jobs@fontaine-consultants.fr](mailto:jobs@fontaine-consultants.fr))