

Sommaire

RÉSULTATS

■ Grant Thornton à 3,7 Md\$
de CA en 2010.....2

FUSIONS/ACQUISITIONS

■ Hitachi Consulting reprend
Aptivo.....2

CONSEIL EN STRATÉGIE

■ Deloitte ouvre un nouveau centre
de formation.....3

■ 22^{ème} bureau de CTC Partners à
Dubai.....3

FUSIONS/ACQUISITIONS

Ernst & Young s'offre un as de la cyber-sécurité

Le consultant rachète la société israélienne Hacktics Ltd., spécialisée dans l'identification des menaces numériques et les réponses à apporter à la cyber-criminalité. L'acquisition sera formalisée par Kost, Forer, Gabbay & Kassierer, filiale d'E&Y en Israël. Cette nouvelle recrue renforcera les équipes des centres de sécurité avancée d'Ernst & Young. L'acquisition représente une étape supplémentaire dans l'expansion des services fournis par l'entité ITRA (Information Technology Risk & Assurance) du cabinet de conseil dans le monde. L'approche sécuritaire du consultant veut aider les entreprises à comprendre l'impact actuel des problèmes de cyber-sécurité émergeant à ce jour, au fur et à mesure du développement des technologies récentes. Notamment les services mobiles, le cloud computing et les réseaux sociaux. Fondée en 2004, la société Hacktics compte plus de 250 grandes entreprises dans sa clientèle.

CONTRATS

Les magistrats néerlandais font confiance à Atos

Atos Origin remporte un contrat de cinq ans avec le Ministère Public des Pays-Bas. Ce contrat, portant sur les technologies de l'information, sera la première étape mise en œuvre dans sa stratégie d'externalisation. Il inclut la gestion d'environ 6.500 postes de travail (fixes et mobiles), l'automatisation des bureaux et les services de voix sur IP et d'hébergement. Le Ministère Public est responsable de l'application des lois, il est la seule autorité néerlandaise ayant le pouvoir d'envoyer les suspects devant les tribunaux. Il s'assure que les affaires criminelles font l'objet d'une enquête et d'un passage devant la justice. Ce Ministère couvre donc tout le territoire des Pays-Bas et il est divisé en plusieurs entités.

Suite page 3

STRATÉGIE

La belle avancée de Meotec dans le conseil en gestion de projets

Fondé en novembre 2005, le cabinet Meotec a connu une progression significative, passant d'environ 1 M€ de CA en 2006 à 5,2 M€ en 2010 avec un effectif d'environ 80 personnes. Selon son directeur général, Richard Caron (un ancien d'Altran ou dans un genre différent, d'Arthur D. Little), Meotec se positionne entre les mastodontes de l'audit/conseil et les grandes SSII qui, outre leurs prestations de pure IT, cherchent à pousser des services de consulting, pour des raisons financières et d'image.

« Nous avons un positionnement de niche sur les métiers de la gestion de projets avec une très forte orientation opérationnelle, explique Richard Caron. On peut nous classer dans la catégorie des cabinets de conseil en organisation. Nous poussons très loin l'accompagnement de nos clients en analysant de près leurs contraintes métiers. » Concrètement, le cycle couvert par Meotec couvre trois grands types de besoins pour les entreprises :

Suite page 4

MÉTIER

Selenis veut développer son "branding" en 2011

Selenis a multiplié par plus de 4 son chiffre d'affaires en 4 ans pour atteindre un résultat de 1,22 M€ en 2010 (ndlr, avec 6 consultants « triés sur le volet »). Ce niveau d'activité est d'autant plus remarquable qu'il repose exclusivement sur le conseil métier à l'exclusion de prestations d'assistance à maîtrise d'ouvrage, généralement sources de volumes élevés.

Le cabinet est donc rentable et en croissance depuis sa création. "En période de crise, c'est un fait qu'il faut souligner", affirme d'emblée Olivier Arroua, légitimement fier de l'essor de Selenis. Alors bien sûr quand on part de zéro (« from scratch » disent les consultants) il est logique que les taux de progression des jeunes cabinets surpassent de beaucoup l'évolution globale du marché ou des acteurs de grande taille installés dans le paysage depuis des années.

Suite page 5



Selenis veut développer son "branding" en 2011

Selenis, cabinet de conseil en stratégie, management et organisation spécialisé dans les secteurs de la banque, de l'assurance et de la protection sociale, vient de fêter ses 5 ans. Olivier Arroua, l'un de ses fondateurs, explique les enjeux et les perspectives de Selenis pour les années à venir. Avec un impératif : populariser la marque auprès du public-cible.

Suite de la page 1

Quoi qu'il en soit, Selenis se positionne sur le conseil de direction en s'appuyant sur trois piliers, à savoir la stratégie, l'organisation et le management. Toutes les prestations déployées le sont dans les secteurs de la finance et de la protection sociale. Ainsi, chaque consultant a développé une expertise sur une thématique précise sur ces marchés : conduite du changement, e-business, création de produit, stratégie de développement, partenariats(...) La société compte parmi ses clients la CDC, CNP, Groupama - Gan, MNH, Audiens en bien encore Prévoir. « Nous cultivons l'imprégnation des métiers de nos clients et à partir de nos diagnostics nous faisons du conseil sur mesure, repart Olivier Arroua qui a lui-même travaillé au sein de banques, à l'instar d'HSBC.

Cette connaissance du secteur nous permet de prendre en charge des missions sur des sujets réglementaires du type Bâle III ou bien d'aller très loin dans l'analyse des processus de la fidélisation client en contexte bancaire.

» Le cabinet ne manque pas d'activité avec « une moyenne de 3 à 4 missions en paral-

lèle ». Ce qui permet à la fois d'assurer un roulement de CA et d'approfondir l'expertise consulting. En fait, pour Selenis, l'enjeu aujourd'hui tient moins à la progression du CA que de la notoriété.

Croissance interne/externe

Car, et Olivier Arroua n'en fait pas mystère, une question demeure : la taille modeste du cabinet ne risque-t-elle pas, à un moment donné, de constituer un handicap ? Autrement dit, le regroupement avec d'autres structures pour atteindre la fameuse taille critique, n'est-il pas un processus inévitable ? Réponse d'Olivier Arroua : « Cette question n'est vraiment à l'ordre du jour notre objectif étant, dans l'immédiat, de développer la notoriété

de la marque. Nous sommes conscients d'être un acteur de petite taille et de devoir encore nous faire connaître bien que nous ayons déjà fait du chemin. Notre ambition est de devenir un acteur de référence en matière de conseil métier. »

Ambition est bien le mot car Selenis trouve sur son chemin les grandes références du conseil. Apparemment, ce n'est pas un obstacle majeur. « Les grandes banques travaillent effectivement souvent avec les cabinets le plus connus dans le conseil en stratégie, c'est exact, mais elles souhaitent également bénéficier de notre regard en amont qui tient à notre connaissance profonde du secteur financier. Sur des parties de missions nous pouvons d'ailleurs travailler en partenariat avec de grosses structures », note encore l'intéressé. Après cinq ans d'existence, Selenis compte plusieurs références clients dont certains sont devenus des donneurs d'ordres fidèles : Groupama-Gan, CNP Assurances, la MNH, Audiens, Le Groupe Prévoir, l'IPSEC, ou encore le Groupe CDC. ■

Gilles PROD'HOMME



Olivier Arroua,
Selenis

Selenis préconise un retour aux fondamentaux pour sortir de la crise

Lors d'une conférence donnée en novembre dernier à l'université Paris Dauphine, Olivier Arroua est revenu sur les difficultés engendrées par la crise financière dans la banque et l'assurance. Comment faire pour que ces derniers dégagent à nouveau des marges raisonnables en délivrant des produits et des services financiers à réelle valeur ajoutée ?

Trois problèmes majeurs se posent aujourd'hui pour les banquiers et les assureurs : la pression des marchés financiers, volatiles et en baisse, des contraintes réglementaires limitant les investissements risqués pour compte propre et enfin l'absolue nécessité de redorer leur image et de rappeler leur utilité sociale (vis-à-vis du grand public, des instances gouvernementales et de leurs propres salariés). Pour Olivier Arroua, un retour immédiat aux fondamentaux de leurs métiers s'impose. Pour renforcer leur performance sur leur cœur de métier, banquiers et assureurs doivent prioritairement améliorer leur relation client, tirer le meilleur de leurs équipes, maîtriser leurs coûts, réduire leurs délais... Tout en relevant ces défis, ils doivent prendre en compte certains freins... comme la présence de nouveaux acteurs, une concurrence nouvelle et très efficace - des « bancassureurs » qui proposent des « produits financiers low cost mais pas low qualité » (acteurs présents sur le net comme Boursorama, ING, Rentabiliweb...) - sans oublier que banquiers comme assureurs ne peuvent s'affranchir de leurs structures : réseau physique d'agences, équipes importantes et plutôt âgées, convention collective lourde et coûteuse. Des solutions simples, mais qui ont fait leur preuve, peuvent être mises en œuvre afin de sélectionner, prioriser, planifier leurs objectifs, développer les bons outils de pilotage, adapter l'organisation et les process aux objectifs, accroître l'interactivité, le service client et la productivité grâce aux nouvelles technologies, allouer les bonnes ressources aux bonnes missions et développer le potentiel des équipes, capitaliser sur les compétences acquises et enfin communiquer et fédérer en interne et en externe grâce aux succès acquis. La clé de la réussite est une démarche collective et largement collaborative.

Focus sur les expertises

- ▶ Définition et mise en œuvre de plans stratégiques.
- ▶ Audit stratégique et organisationnel.
- ▶ Mise en place de partenariats.
- ▶ Revue périodique des risques stratégiques et opérationnels des grands projets.
- ▶ Analyse d'impact et mise en place des évolutions réglementaires (compliance).
- ▶ Aide à la mise en place d'une cadre de référence organisationnel.
- ▶ Cartographie et optimisation des processus d'entreprise.
- ▶ Accompagnement du changement.
- ▶ Coaching d'équipes de direction.
- ▶ Formation au management, à l'audit et à l'organisation.