

Pierre Humblot-Ferrero Responsable du pôle Banque Assurances chez Clever Age



"À tous les nouveaux jeunes diplômés, je conseille de ne pas regarder uniquement en direction des employeurs historiques d'ingénieurs de Telecom Paris. Il existe en France de nombreuses pépites qui possèdent un réel domaine d'expertise dans lequel elles excellent et sont reconnues. Vous découvrirez alors un vrai métier et vous développerez de réelles compétences."

Juin 2003 : je suis libéré des griffes de Telecom Paris. Comme la plupart des jeunes diplômés, je me pose depuis quelques mois déjà la question de mon avenir, question qui dans mon cas s'est vite résumée à : conseil ou pas conseil ?

Grave dilemme ! Il paraît que dans le conseil on est mieux rémunéré, qu'on est en contact direct avec le client, que les missions sont toutes plus intéressantes les unes que les autres, qu'on n'a pas le temps de s'ennuyer, justement parce qu'on change de mission souvent. Il paraît même qu'on ne touche plus à une seule ligne de code !

D'un autre côté le consultant ne réalise pas : il conseille, il étudie, il assiste (au mieux il supervise). Pas franchement concret... Et puis un jeune consultant tout frais sorti de son école, payé pour conseiller son client qui accumule les années d'expérience, ça ne vous fait pas rire ? Il faut bien se lancer dans la vie active. J'ai donc pris ma décision : ce sera le conseil. Au pire on dit toujours qu'on apprend de ses erreurs.

Septembre 2003 : Je suis embauché chez Beijaflora Net Application en qualité de Consultant junior. A moi la vie de consultant, ses costumes et ses cravates. J'ai débuté par une mission chez BNP Paribas SIG (Support Informatique Groupe) au sein d'une cellule qui avait pour objectif de coordonner les activités des plateformes de développement offshore.

Très étrangement avec Beijaflora, j'ai compris ce que le conseil n'est pas : ce n'est clairement pas un travail d'équipe car après un an et demi passé en régie chez le même client je ne connaissais qu'un ou deux collègues de Beijaflora. En cas de souci technique, il ne valait mieux pas compter sur un quelconque support, à l'époque il n'y en avait pas. La capitalisation et le transfert de compétences n'était pas non plus leur fort. En un mot, tu es consultant technique mais pour la technique tu te débrouilles. En revanche, force est de constater que leurs processus commerciaux sont bien huilés. Chez Beijaflora, le consultant n'a pas pour vocation de s'investir dans son entreprise : il débute consultant junior, puis consultant, consultant senior, manager,... mais à la différence d'un véritable cabinet de conseil tel que peuvent l'être les cabinets de conseil en stratégie, il évolue dans la pyramide sans pour autant prendre des responsabilités au sein de la structure (responsabilités commerciales, RH,...).

Je ne veux pas peindre un tableau totalement noir. Beijaflora est une entreprise intéressante à bien des égards et qui correspond sûrement à l'idéal de certains, mais pas au mien. Vous l'aurez compris, j'ai vécu une première expérience assez décevante, même si j'ai fait la connaissance de personnes formidables chez BNP Paribas et avec lesquelles j'aurais volontiers poursuivi l'aventure.

Mai 2005 : une nouvelle vie commence pour moi. Je rejoins Clever Age, une structure de taille modeste habitée de passionnés. Ici pas de cravate, le port du costume est tout juste toléré. Les plus diplômés se taisent et écoutent les conseils des plus compétents. On est tous logés à la même enseigne : seuls les résultats comptent !

J'ai toujours une casquette de consultant, mais ce n'est plus du tout le même métier : avant de me prononcer sur les possibilités qu'offrent telle application ou telle technologie, Clever Age contacte l'éditeur ou mieux effectue ses propres tests à travers son activité continue de veille technologique. Une mission est terminée ? Il faut capitaliser. Et si un sujet novateur a été traité, cela fait l'objet d'une présentation devant toute l'équipe, une occasion de se réunir et de débattre de sujets divers. Autre grande nouveauté pour moi : comme tout le monde chez Clever Age, j'alterne les missions de conseil et les réalisations au forfait. Cela me permet de toujours avoir un pied sur terre et de savoir de quoi je parle. Maintenant je peux le dire, vous pourrez lire tous les bouquins du monde sur la gestion de projet, rien ne vaut la galère d'un projet au forfait avec son budget, ses ressources et ses délais. Et pour être certain d'être responsabilisé et de ne pas annoncer n'importe quoi au client, c'est vous qui rédigez la

proposition commerciale ! Avec le recul, la formation assurée en son temps par Beijaflora sur la gestion de projet me fait bien sourire...

Lorsque j'ai pris la décision de rejoindre Clever Age, mes amis m'ont mis en garde face aux risques de travailler dans une petite structure pour des clients certainement moins prestigieux et donc des missions de moindre envergure. C'était sans compter son expertise technique et son activité de publication qui lui confèrent une renommée certaine et lui ouvre les portes de bon nombre d'entreprises du CAC40. Bien sûr nous ne pourrions jamais supporter des missions de réalisation de plusieurs milliers de jours homme. Essilor qui a entrepris la refonte de son système d'information mondial pour le servi des verres aux opticiens ne confiera jamais le projet à Clever Age. Néanmoins il fait appel à son expertise pour des problématiques d'architecture. BNP Paribas ne nous demandera jamais de refondre leur intranet groupe. Néanmoins il nous mandatera pour sélectionner leur futur outil. Nous prenons souvent parti en faveur des solutions open source, et cela ne nous empêche pas d'honorer une commande de Microsoft Corp. pour développer un plugin qui permettra de convertir les documents du futur Office 2007 au format OpenDocument. Et pour ceux qui aiment la fonction publique, nous travaillons également pour le cabinet du premier ministre et pour les principaux ministères.

Trois ans après avoir quitté Telecom Paris, je pense aujourd'hui seulement avoir répondu à ma question : conseil ou pas conseil ? Les deux mon capitaine ! A ce jour j'assume deux missions de conseil (une en régie et l'autre au forfait), mais j'assume également le suivi opérationnel d'une mission de réalisation. Je travaille plutôt dans le domaine sectoriel de la banque, mais pas exclusivement. Je suis bien payé, je suis en contact direct avec mes clients, je ne vois pas le temps passer, et pour le même prix je travaille avec une équipe jeune et soudée.

À tous les nouveaux jeunes diplômés, je conseille de ne pas regarder uniquement en direction des employeurs historiques d'ingénieurs de Telecom Paris. Il existe en France de nombreuses pépites qui possèdent un réel domaine d'expertise dans lequel elles excellent et sont reconnues. Vous découvrirez alors un vrai métier et vous développerez de réelles compétences. Le plus difficile est bien sûr de les débusquer : à chaque secteur et à chaque ville ses pépites ! Les petites entreprises à fort potentiel sont plus nombreuses qu'on ne le croit à Paris mais également en province. Pour les Lyonnais notamment ou ceux qui veulent découvrir la distribution de demain, je vous recommande Telamon. J'y ai effectué mes premiers stages, et je peux vous assurer que c'est un secteur d'avenir en pleine révolution technologique. Telamon, justement, développe une technologie réellement innovante dont on va entendre parler. Et l'horizon ne se limite pas au CAC40, puisque leur plus gros client est coté au NYSE !