

Novencia réinvente le conseil en informatique



>> De droite à gauche en arrière : Arnaud ZILLIOX (Fondateur), Mme Julie SMIRNOVA (Ingénieur Commercial), Jean-François FONFRIA (Directeur Commercial); De droite à gauche devant : Mathieu ZILLIOX (Responsable RH), Delphine SARON (Responsable administrative).

En misant sur l'écoute et l'accompagnement de ses collaborateurs, Novencia, cabinet de Conseil et d'Ingénierie Informatique dédié aux marchés financiers, réussit là où beaucoup de SSII échouent : la relation humaine. Avec moins de 3% de turn-over, le cabinet garantit ainsi à ses consultants et à ses clients, une collaboration pérenne, clé de sa réussite.

« Lorsque j'ai fondé Novencia en 2001, l'idée de faire vivre à mes collaborateurs ce que j'avais moi-même vécu en tant que consultant m'était insupportable. A savoir, le manque d'écoute, le non-respect de l'autre et de sa carrière. » Neuf ans après avoir fondé son cabinet, Arnaud Zilliox garde chevillé au corps ce leitmotiv. En plaçant ses collaborateurs dans une dynamique qualitative, Novencia, au fil des années, a su inventer un nouveau métier à mi-chemin entre la SSII et le cabinet de conseil. « Notre positionnement haut de gamme sur le secteur des métiers de la finance nous oblige constamment à réinventer notre métier car nous sommes sur un marché dont la tendance générale est de focaliser sur la rentabilité et non sur la valeur humaine. Pour nous, l'une de va pas sans l'autre » précise le PDG de Novencia. Une relation « gagnant-gagnant » qui ne laisse insensible aucun des 71 collaborateurs du cabinet comme le confirme Sébastien Normand, expert technique JAVA à la Société Générale, banque d'investissement (SGCIB) : « depuis le départ, nous entretenons une relation de confiance très privilégiée. Je suis accompagné dans ma progression. Mes choix,

mes doutes, tout est sujet à discussion. Depuis 7 ans, je me sens bien chez Novencia car je m'y retrouve en tant que personne humaine et je peux progresser en toute liberté ». Une pérennité qui se traduit en chiffre puisque Novencia affiche seulement 3% de turn-over alors qu'une étude du Syntec, réalisée l'an dernier, estime à 15% le turn-over dans l'ensemble des SSII.

>> « les coacher sur leur évolution de carrière... »

Car entrer chez Novencia c'est la garantie d'être accompagné dans son projet et par conséquent offrir une vraie expertise aux clients du cabinet. « Pour que nos consultants puissent répondre aux exigences toujours plus

élevées des acteurs de la finance et de la Banque, il nous a semblé primordial de leur permettre d'accroître leurs compétences. De les coacher sur leur évolution de carrière », précise Matthieu Zilliox, le Directeur des Ressources Humaines de Novencia. Qu'à cela ne tienne ! En 2008, Novencia crée l'Université Novencia et impose à l'ensemble de ses consultants des formations certifiantes et diplômantes en Finance, Linguistique, et Gestion de projet. Dispensées par des professionnels, ces formations dont la durée varie de 3 jours à 2 mois et demi ont pour seule ambition de faire évoluer les consultants vers des postes à responsabilités.

Résultat d'une vraie politique de management : Novencia n'a licencié aucun de ses collaborateurs pendant la crise. Aujourd'hui, Novencia investit de la confiance de ses clients et ses collaborateurs, opte pour une stratégie offensive en élargissant son offre à la Banque de détail et l'Assurance, via l'acquisition de trois SSII au quatrième trimestre 2009. Avec la ferme intention de s'implanter sur les marchés suisse, luxembourgeois, et sur ceux des Pays de l'Est, Novencia entend recruter d'ici deux ans, 110 collaborateurs supplémentaires. Le cabinet affiche ainsi clairement son ambition de devenir l'un des interlocuteurs privilégiés des secteurs de la finance, de la banque et de l'assurance.

