

PORTRAITS
VINCENT DAVID,
PRÉSIDENT DE SOPHIA CONSEIL



INGÉNIERIE, INNOVATION, INCUBATION : UN « TRYPTIQUE 3i » À SUCCÈS.
+ 1124% de croissance, de sa création à 2009 ! La réussite de l'entreprise sopolitaine lui vaut d'entrer au 27^e rang - 1^{re} azurée - du palmarès Deloitte Technology Fast 50 France. Cela méritait bien une visite à Vincent David et à ses équipes.

Dans le leader Altran, il a fait plus qu'apprendre le b.a.-ba du singulier métier d'ingénierie scientifique et technique. C'est en réfléchissant sur la manière optimale de fidéliser ces consultants qui facturent leur matière grise « en paquets » de 6 à 18 mois à des grands comptes, que Vincent David a eu l'idée de lancer en 2005 Sophia Conseil. Sophia, pour Sagesse, Sophia Conseil pour faire de l'ingénierie autrement. Hiérarchie réduite à sa plus simple expression, travail en équipe, rémunération extrêmement motivante pour les meilleurs, le modèle Sophia Conseil a réussi à séduire un tiers des entreprises du CAC 40 ! Vente d'ingénierie mais également vente d'innovation : Vincent David forme de grands espoirs de succès du pôle d'incubation interne qui développe et commercialise les produits issus de la R&D. Un exemple prometteur auprès des collectivités : Lux Monitor, système de gestion sans fil de l'éclairage urbain, permet des économies d'électricité de l'ordre de 45% ! Sophia Conseil, qui a réalisé 7,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2010 avec ses 130 salariés, prévoit une centaine de recrutements supplémentaires en 2011. Que pourrait enrayer cette croissance à marche forcée ? Un retournement de conjoncture économique... ou le changement par les pouvoirs publics des « règles du jeu » en matière de fiscalité. « Un vrai danger, insiste Vincent David. Nos sociétés innovantes ont besoin de stabilité de leur environnement économique-administratif... »

PORTRAITS

VINCENT DAVID, PRÉSIDENT DE SOPHIA CONSEIL



INGÉNIERIE, INNOVATION, INCUBATION : UN « TRYPTIQUE 3i » À SUCCÈS.
+ 1124% de croissance, de sa création à 2009 ! La réussite de l'entreprise sopolitaine lui vaut d'entrer au 27^e rang - 1^{re} azurée - du palmarès Deloitte Technology Fast 50 France. Cela méritait bien une visite à Vincent David et à ses équipes.

Chez le leader Altran, il a fait plus qu'apprendre le b.a.-ba du singulier métier d'ingénierie scientifique et technique. C'est en réfléchissant sur la manière optimale de fidéliser ces consultants qui facturent leur matière grise « en paquets » de 6 à 18 mois à des grands comptes, que Vincent David a eu l'idée de lancer en 2005 Sophia Conseil. Sophia, pour Sagesse, Sophia Conseil pour faire de l'ingénierie autrement. Hiérarchie réduite à sa plus simple expression, travail en équipe, ré-

munération extrêmement motivante pour les meilleurs, le modèle Sophia Conseil a réussi à séduire un tiers des entreprises du CAC 40 ! Vente d'ingénierie mais également vente d'innovation : Vincent David forme de grands espoirs de succès du pôle d'incubation interne qui développe et commercialise les produits issus de la R&D. Un exemple prometteur auprès des collectivités : Lux Monitor, système de gestion sans fil de l'éclairage urbain, permet des économies d'électricité de l'ordre de

45% ! Sophia Conseil, qui a réalisé 7,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2010 avec ses 130 salariés, prévoit une centaine de recrutements supplémentaires en 2011. Que pourrait enrayer cette croissance à marche forcée ? Un retournement de conjoncture économique... ou le changement par les pouvoirs publics des « règles du jeu » en matière de fiscalité. « Un vrai danger, insiste Vincent David. Nos sociétés innovantes ont besoin de stabilité de leur environnement économique-administratif... »