



# Sophia Conseil bat des records de croissance !

**DISTINCTION** La toute jeune entreprise d'ingénierie vient de se hisser au top du palmarès Deloitte Technology Fast 50, grâce à son excellente progression depuis 5 ans

Près de 6 millions d'euros de chiffres d'affaires en 5 ans. Et un taux de croissance de 1124 % pour la même période. Voilà qui permet à Sophia Conseil de recevoir le prix Fast 50, qui récompense les entreprises (inscrites) qui ont obtenu le taux de croissance le plus important. Au palmarès 2010 Deloitte Technology Fast 50, l'entreprise apparaît ainsi à la 27<sup>e</sup> position du classement national, à la cinquième position du classement méditerranéen (la première du 06), et se place 138<sup>e</sup> sur les 500 meilleures entreprises européennes.

## Un modèle encore jamais copié

Une success story purement sophilopolitaine, abritée dans quelque 500 mètres carrés de bureaux, rue Soutrane, à Garbajaire. À son origine? Vincent David. Un jeune ingénieur à la fibre entrepreneuriale, qui après un passage dans une start-up et chez Altran a voulu trouver il y a cinq l'idée avec un grand « I », que les autres n'ont pas. Il va travailler dans la pres-



Jeunesse, talent, dynamisme... Voilà qui caractérise l'équipe que le fondateur Vincent David (au centre) a réunie autour de lui pour assurer la réussite de son entreprise.  
 (Photo Vincent Rossotti)

tion d'ingénierie scientifique et technique. Mais invente un nouveau modèle économique, encore jamais copié à ce jour. « Je voulais fidéliser les collaborateurs avec la plus forte valeur ajoutée. Pour cela, au lieu de leur proposer un fixe important, je leur ressent qu'à leurs mais aussi un variable sans li-

mite, qui s'ajuste en fonction de la valeur ajoutée créée lors de chaque projet [entre les projets, ils ne touchent que la partie fixe]. Par ailleurs, nous sommes à l'écoute de nos consultants, ils choisissent les projets qui les intéressent, peuvent en refuser, mobilité n'est imposée, nous leur proposons régu-

lièrement des formations. Et s'ils le souhaitent, ils sont libres de rejoindre un de nos clients ». Le modèle fonctionne. Très vite, les collaborateurs qualifiés adhèrent. Ils sont plus de cent aujourd'hui. La société installe des bureaux à Neuilly, Toulouse, Et surtout, les clients eux aussi sont séduits. Des

grands comptes. Des acteurs majeurs de l'industrie : Total, Areva, Thalès... « 30 % des entreprises du CAC 40 sont nos clients », affirme le jeune patron. Loin pour autant de s'arrêter à cette gratifiante constatation. Outre les missions chez

Voilà donc des pros de l'optique, de la mécanique et de l'électronique qui rejoignent l'équipe administrative, rue Soutrane, pour plancher sur des essais pour les nouveaux ascenseurs de la tour Eiffel, l'installation de panneaux photovoltaïques...

## Des projets incubés

Enfin, pour profiter de certaines trouvailles de ses super-ingénieurs, Sophia Conseil se fait aussi incubateur. Déjà, les premiers succès commencent à poindre. Lux Monitor, par exemple. Un système de gestion sans fil de l'éclairage urbain, permettant d'importantes économies, qui devrait faire succomber un bon nombre de collectivités. « J'ai bon espoir, affirme le jeune chef d'entreprise, tout en ajoutant : quatre autres projets à vocation mondiale sont également à l'étude ». Vincent David a seulement 35 ans. Mais jusqu'où va-t-il aller?

**FLORENCE BUADES**  
 fbuaades@nicematin.fr  
 Savoir +  
 www.sophiacconseil.fr