

> NGR Consulting, un tout jeune cabinet à la conquête de l'Orient et de l'Asie

NGR va découvrir Dubaï et la Chine

NGR Consulting est un cabinet de conseil en organisation, stratégie opérationnelle et système d'information actif sur les places de Luxembourg, Bruxelles, Paris et Amsterdam. Il vise les pays émergents en s'adossant à un grand groupe français coté en Bourse.

JOSY BARTHOL

Actionnaire principal et administrateur délégué du cabinet NGR Consulting, Nordine Garrouche (33 ans), diplômé en sciences de gestion à l'Université de Nancy et ancien employé de divers établissements de la Place, parle en toute transparence, et tout sourire, du cabinet d'une quarantaine de personnes (dont 65% d'hommes) qu'il dirige actuellement et de ses projets de développement en direction de Dubaï, du Maghreb et des pays émergents d'Asie.

Alors que sa toute jeune société, installée à Cap 2 (à l'entrée du parc d'activités de Capellen) n'a pas encore trois ans d'existence elle affiche déjà un chiffre d'affaires en impressionnante croissance: de

EUR 2 millions en 2006 au double sans doute à l'issue du présent exercice.

«On est en ligne avec le budget», assure-t-il.

RECRUTEMENTS QUOTIDIENS

«Dès la première année, notre cabinet a été rentable», rappelle-t-il en se tournant vers Vincent Joubert, senior manager (services financiers), qui acquiesce. Les bénéfices sont réinvestis dans l'entreprise. «Le gros de nos activités se trouve ici à Luxembourg – pays où il fait bon entreprendre, en particulier pour des sociétés à visées internationales. L'objectif est de servir les autres places à partir de notre centre d'excellence luxembourgeois», insiste le directeur général Nordine Garrouche.

NGR Consulting recrute quatre ou cinq personnes par mois: des business consultants issus d'établissements bancaires, du personnel plus jeune sortant d'écoles de commerce (spécialisation finance) et même des ingénieurs destinés à la technologie du consulting ou du business consulting *off shore*.

Nordine Garrouche confirme qu'il existe des tensions sur le marché du travail, «d'ailleurs beaucoup de nos gens viennent de Paris». Il souhaite parvenir à mieux



Nordine Garrouche attend le feu vert d'un grand groupe français

MÉTIER

NGR Consulting est un jeune cabinet actif dans trois métiers:

- **Business consulting** comprenant:
 - Risk enterprise management,
 - Performance management,
 - Strategy & business architecture,
 - Operational excellence,
 - ERP implementation,
 - IT governance and transformation,
 - Value based programme management.
- **Off shore development** avec:
 - Fixed price projects realisation.
- **Technology consulting** qui comprend:
 - IT architecture,

- Enterprise application integration services,
- Open source support.

Les concurrents directs de NGR Consulting sont les grands cabinets de la Place (*big four*).

«Pour chaque ligne géographique, on reprend le même modèle: la place de Paris est plus spécialisée dans la banque d'investissement; à Luxembourg, c'est l'administration des fonds; sur la place de Bruxelles, nous travaillons plus la partie gestion d'actifs. Nous ne sommes pas encore à Londres», souligne le jeune patron Nordine Garrouche.

équilibrer au travail le pourcentage des hommes (65%) et des femmes (35%), «surtout par des senior managers féminins».

UN CENTRE D'EXCELLENCE

Obtenir l'agrément de «Professionnels du secteur financier (PSF)» de la CSSF n'est-il pas intéressant pour vous? L'administrateur délégué de NGR Consulting répond par la négative en ce qui concerne son cabinet, «mais cela peut l'être pour une autre entité du groupe (NDLR: grand groupe français qui doit prendre des participations dans NGR Consulting). Nous n'avons pas vocation à faire de l'informatique en touchant aux données des clients (banques, fonds, etc.). Pour notre activité de conseil, nul besoin d'être PSF. Si certains de nos clients venaient à faire pression

afin que l'on devienne PSF... Mais à l'heure actuelle, ce n'est pas l'objectif du cabinet», estime-t-il.

Nordine Garrouche tient fermement à son idée de faire de Luxembourg un centre d'excellence, avec des experts pointus, et d'y centraliser tout ce qui est à haute valeur ajoutée en sous-traitant ce qui l'est moins, ainsi l'informatique. «Ce qui, jusqu'à présent, nous a bien réussi!» Et d'où vient l'anagramme NGR? «De banquiers japonais de la Bank of Tokyo-Mitsubishi, notre premier client, qui ne savaient pas très bien prononcer NRG, et nous voulions laisser transparaître "énergie" (en abrégé NRJ).»

«Parmi les clients de NGR Consulting, on peut nommer des noms prestigieux comme Total, Dexia, RTE, ANB-Amro, Société Générale», cite le patron du cabinet NGR Consulting.