



# SSII

## Objectif : réduction des intercontrats

Avec le ralentissement de l'activité, les intercontrats des salariés ont grimpé dans les SSII. Les places de marché de prestations intellectuelles peuvent-elles, aujourd'hui, les aider à réduire l'inactivité de leurs collaborateurs ?

**G**érer les laps de temps où les salariés d'une SSII sont entre deux contrats est aujourd'hui crucial pour les entreprises. En effet, le **ralentissement** de l'activité rend les intercontrats, périodes forcées d'inactivité, très lourds pour les sociétés de services informatiques. D'autant plus qu'elles auraient tendance à augmenter. Ainsi, le directeur associé de G-Sys Assistance, Franck Frainais, admet que, depuis fin juin, la durée des intercontrats s'est un peu allongée. Plus généralement, les SSII reconnaissent que le pourcentage des sala-

### ralentissement

Pour compenser le ralentissement de l'activité, certaines SSII ont joué en masse sur les périodes d'essai pour se débarrasser de nouveaux embauchés qui n'avaient pas de contrat chez un client.

riés sans affectation a progressé de manière "sensible" tout en refusant de livrer des chiffres. Pour le Syntec Informatique, cette question ne revêt pas un intérêt particulier aujourd'hui. « *C'est avant tout un problème interne aux SSII. En admettant que le taux d'intercontrat ait progressé de 100%, nous sommes peut-être passés de 1 à 2% des salariés* », répond Pierre Dellis, le délégué général du Syntec Informatique. Bien sûr, les chiffres varient selon la taille des sociétés de services et selon les secteurs. Pourtant, selon Ivan Béraud, secrétaire général du Bétor-Pub CFDT, la situation est difficile. « *Des délégués syndicaux m'ont même demandé de ne pas communiquer ces chiffres tant ils sont anormalement élevés. Ils dépassent parfois les 10%, sans parler des petits sous-traitants du secteur de l'aéronautique pour lesquels le pic a pu atteindre 50% en fin d'année dernière.* »

Les ingénieurs commerciaux des SSII décuplent d'énergie pour trouver de nouveaux contrats et la voie de la sous-traitance entre sociétés de services reprend du sens. Les SSII parent au plus pressé – dans certains cas leur survie est en jeu – et se font moins exclusives envers leurs salariés. La gestion des compétences des collaborateurs s'inscrit ainsi sur le court terme pour les SSII aux abois. Et les sociétés de services d'essayer d'autres moyens que les méthodes tradition-

nelles pour davantage de fluidité sur le marché, une meilleure rencontre de l'offre et de la demande et, en principe, une diminution de leur taux d'intercontrats.

**D**ans ce contexte, les places de marché de prestations intellectuelles telles que Webprofils, Hitechpros ou Contactinter, apparues pour les premières voici un peu plus de deux ans, suscitent un vif intérêt. Si elles ne permettent pas de faire chuter miraculeusement les taux d'intercontrats, elles peuvent aider à les diminuer. C'est un appoint à la gestion des ressources dans les SSII. « *Tous les matins, je regarde les demandes de profils sur la bourse d'intercontrats de la place de marché Hitechpros*, explique Stéphanie Bisson, commerciale pour la SSII G-Sys Assistance. *Même si je ne conclus pas d'affaire, j'élargis mon carnet d'adresses. C'est un vecteur intéressant pour créer et entretenir des relations avec d'autres sociétés de services. Bien sûr, je continue aussi à téléphoner aux SSII, à leur envoyer directement des mails...* » Les éléments chiffrés des places de marché de prestations intellectuelles parlent d'eux-mêmes ! Le rapport entre les propositions de profils et les recherches de la bourse d'intercontrats de Hitechpros était ainsi de cinq fin janvier, lorsque l'on affichait une requête sur les sept derniers jours. « *La don-*

**BERTRAND DUCURTEL,**  
directeur général de la SSII Neurones



<< Mieux vaut dire non à un client plutôt que de sous-traiter à une SSII dont nous ne serions pas certains du sérieux. >>



**CÉLINE BAROUKH,**  
*chargée de la sous-traitance chez Steria Infogérance*

## << Le point faible d'une place de marché, c'est l'accès indifférencié de toutes les SSII aux annonces. >>

ne est un peu faussée, commente cependant Antoine Peigner, le directeur marketing de la place de marché. Les demandes étant honorées beaucoup plus rapidement que les offres, elles sont donc loin d'être toutes affichées pour une période donnée. En effet, celles qui sont satisfaites sont retirées de la liste. Le rapport est plutôt de l'ordre de deux propositions pour une demande. » Il ne faut donc pas qu'une société de services compte obtenir des réponses pour tous ses profils disponibles. Un état de fait qui s'explique peut-être par le comportement des SSII à l'égard de ces places de marché. Celles qui possèdent de nombreux salariés en intercontrat les utilisent pour essayer de leur trouver une affectation. Mais dans quelle mesure l'équivalent est-il vrai pour les SSII à la recherche de profils ? Sont-elles prêtes à utiliser une place de marché pour sous-traiter un contrat à une autre société de services ? « Pour moi, c'est un peu une roue de secours qui me permet aussi de faire connaissance avec d'autres SSII, confie Céline Baroukh, chargée de la sous-traitance chez Steria Infogérance. Je préfère privilégier mes partenaires habituels. Le point faible d'une place de marché, c'est tout de même l'accès indifférencié de toutes les sociétés de services aux annonces. »

Cette question du professionnalisme des SSII est essentielle : quand une société envoie un prestataire d'une autre SSII chez un de ses clients habituels, sa crédibilité est en jeu. La gestion des ressources est plus délicate que pour l'affectation de matériel. « Mieux vaut sans doute dire à un client que nous n'avons pas de ressource disponible pour répondre à son besoin, expose Bertrand Ducur-

til, le directeur général de Neurones. Et ne pas sous-traiter à une SSII dont nous ne serions pas certains du sérieux. » Certaines sociétés de services relaient ainsi des expériences malheureuses qui les ont conduits à davantage de prudence et à la constitution d'une liste noire de SSII.

GFI Informatique détourne intelligemment le système naturel de la place de marché. Au lieu de déposer des recherches de profils accessibles à toutes les SSII, la société de services préfère piocher dans les propositions de collaborateurs mises sur une place de marché par les autres SSII. « C'est un moyen de filtrer les profils et d'éviter d'être assailli de réponses, un phénomène trop lourd pour réaliser une gestion administrative efficace », résume le directeur marketing, Christian Evvard. La place de marché Hitechpros pense d'ailleurs mettre en œuvre au printemps un système de présélection, baptisé shortlist, des sociétés de services auxquelles sont envoyées les recherches de profils. Une telle option est déjà offerte aux entreprises qui lancent des appels d'offres en direction des SSII.

En dehors de la sous-traitance, les SSII peuvent aussi essayer de placer leurs salariés en intercontrat directement chez un client. Si les échanges sont moins nombreux entre prestataires de services informatiques et entreprises

utilisatrices sur les places de marché, quelques grands groupes utilisent ce moyen pour lancer des appels d'offres. La plupart des entreprises utilisatrices préfèrent recourir à une méthode de présélection et ainsi continuer à maîtriser le processus. Elles privilégient aussi les sociétés de services déjà implantées chez elles, avant de se tourner si nécessaire vers d'autres prestataires. La possibilité pour les SSII de mettre un pied dans les grands groupes par ce biais n'est donc pas très étendue. « Nous utilisons la place de marché Hitechpros au travers du système de présélection, témoigne Alain Ruiz, responsable des achats à l'Afnor. Il était hors de question de ne pas choisir les prestataires auxquels nos offres sont envoyées. Passer par cette place de marché facilite notre gestion administrative. Nous pouvons aussi lancer des demandes pour évaluer les tarifs proposés et ainsi nous faire une idée du marché. »

En cette période de montée des taux d'intercontrats, les SSII font feu de tout bois pour occuper leurs salariés. Autre piste, la formation. Certaines sociétés de services peuvent penser à profiter de ces périodes de latence pour proposer des formations à leurs collaborateurs. Mais une question se pose : l'acquisition de compétences sera-t-elle profitable si le salarié ne met pas rapidement en application ses nouvelles connaissances ? **Stéphanie Rigaud**

### prudence

Certaines SSII disent aujourd'hui faire preuve de plus de prudence lorsqu'elles sous-traitent. Elles affirment dorénavant rencontrer tous les candidats et s'assurer de leurs compétences. Mais n'est-ce pas un peu léger de leur part de ne pas l'avoir fait avant ?

## Baromètre du marché réalisé par la place de marché Hitechpros

Répartition de l'offre et de la demande pour les prestations en régie\* par catégorie technique, du 1<sup>er</sup> au 31 janvier 2002 [\*Contrat à la durée et non à l'objectif (forfait)]

	Offres des SSII		Propositions des clients	
<b>Client-serveur</b>	532	21,7%	276	23,4%
<b>Systèmes et réseaux</b>	461	18,8%	232	19,7%
<b>Nouvelles technologies</b>	460	18,8%	177	15,0%
<b>Grands systèmes</b>	358	14,6%	136	11,5%
<b>Consulting-Expertise</b>	139	5,7%	85	7,2%
<b>Moyens systèmes</b>	177	7,2%	73	6,2%
<b>ERP</b>	109	4,4%	72	6,1%
<b>Info. indus., électronique</b>	71	2,9%	34	2,9%
<b>CRM, Décisionnel, Datamining</b>	66	2,7%	40	3,4%
<b>Support utilisateurs</b>	39	1,6%	32	2,7%
<b>Télécoms</b>	39	1,6%	21	1,8%
<b>Total</b>	<b>2451</b>	<b>100%</b>	<b>1178</b>	<b>100%</b>