



## ► ÉTUDE Reprise timide des services informatiques

- Selon le cabinet Markess International, le secteur des logiciels et des services informatiques devrait croître de 2,7 % en 2004 en France.
- La consolidation devrait se poursuivre.

Les SSII ont mangé leur pain noir. Le fond a été atteint en 2003, avec une baisse de leur chiffre d'affaires estimée par le Syntec (chambre patronale du secteur) entre 3 % et 5 %. Mais elles ne sont pas pour autant sorties d'affaire.

D'une part, la reprise se veut « timide ». Dans une étude publiée hier, le cabinet Markess International évalue à seulement 2,7 % la progression du marché des services informatiques en France pour 2004, et à 5,3 % en 2005, à 19,8 millions d'euros. Bien loin des croissances à deux

chiffres de la fin des années 90. Certes, les chantiers de nouvelles technologies sont de véritables « moteurs de croissance », note Sylvie Chauvin, présidente de Markess Europe. Les dépenses en matière de ressources humaines, d'achats en ligne ou d'administration électronique devraient par exemple croître de respectivement 12 %, 16 % et 11 %.

**Effet prix embarqué.** Mais l'équilibre offre-demande n'est pas encore atteint (le ratio moyen était encore de 127 offres pour 100 demandes en février selon le baromètre de la prestation informatique d'HiTechPros) et, si « les prix se stabilisent depuis octobre 2003 », leur baisse antérieure continue de peser, puisque les facturations interviennent, selon la durée des contrats, plusieurs mois après les prises de commande. « Attention à cet effet prix embarqué », prévient donc Jean Mounet, le président du Syntec, qui table aussi sur une légère croissance du marché en 2004.

D'autre part, la consolidation et la restructuration du marché pourraient, selon certains analystes, perdurer jusqu'en 2010. La crise de ces deux dernières années a modifié l'organisation et le modèle des SSII. « Alors que les éditeurs sont aujourd'hui proactifs et offrent plus de services, les SSII se retrouvent en position défensive », explique Sylvie Chauvin.

Cibles de choix pour les grosses SSII américaines, les « pan-européennes » se repositionnent à coups d'acquisitions et redécouvrent les vertus des PME. Telle Cap Gemini, qui a racheté Transiciel pour renforcer les activités de services de proximité de sa filiale Sogeti. Une adaptation à marche forcée non sans conséquences sociales. Les propositions du Syntec en matière de flexibilité dans la branche ont provoqué fin 2003 une levée de boucliers des syndicats. Jean Mounet espère cependant finaliser ce document « avant la fin du semestre ».

Clarisse Jay