



> DANS L'OMBRE DES GRANDES SSII

La nébuleuse des sous-traitants mise sur la spécialisation

Pour s'adapter à un marché qui s'industrialise, les petites SSII jouent souvent la carte de l'expertise spécialisée. Même si la sous-traitance en cascade et la régie restent des pratiques bien vivaces.

CHIFFRES CLÉS

8

C'est le nombre moyen de salariés employés par les SSII (365 892 personnes occupées pour 44 208 entreprises).

SOURCE : INSEE

11,3 %

C'est la part des intérimaires dans l'ingénierie et les études techniques du secteur des services informatiques.

SOURCE : SETT, 2005

8,5 %

Le taux de non salariés (indépendants) pour l'ensemble des activités informatiques dans le secteur des services aux entreprises.

SOURCE : INSEE, EAE SERVICES, 2005

500

C'est, en euros, le tarif moyen actuel (brut) de la journée de prestation, proposé et non négocié, toutes fonctions confondues, pour les appels à compétences médiatisés par la place de marché Web-profil.com.

Hors la spécialisation, point de salut. En dehors de la cour des grands qui peuvent jouer le tout-terrain, telle est la logique qui, à première vue, s'impose aux petites SSII. Une assertion que semblent renforcer à la fois l'industrialisation des prestations invoquée de toutes parts et les pratiques de référencement des entreprises clientes. Comme le résume Isabelle Régnier, directrice commerciale et fondatrice associée de Vistali, prestataire positionné sur le créneau des architectures orientées services (SOA) qui emploie une cinquantaine de personnes, « si l'expertise ne se décrète pas, elle peut en revanche être portée par une marque reconnue par le marché, quelle que soit la taille de l'entreprise. Et dans certains domaines d'intervention, comme le conseil en architecture, on ne peut fonctionner sans être visible des décideurs des entreprises utilisatrices ». Auquel cas, en effet, même une intervention en seconde ligne ou en coopération avec une grande SSII généraliste peut mettre en exergue l'apport du spécialiste.

Mais il ne manque pas non plus d'indices confirmant que ce choix de la spécialisation reste minoritaire. La prépondérance des situations de régie, qui occuperaient, selon diverses estimations, les deux tiers des troupes des SSII, toutes tailles confondues, n'est pas près de disparaître. Et ce, sans besoin de faire de publicité, tant la mise à disposition de ressources à géométrie variable arrange aussi bien les prestataires, gros et petits, que les directions informatiques clientes soucieuses de leurs délais et de leurs budgets. D'où une certaine pérennisation des pratiques de sous-traitance en cascade. Y compris pour les prestations dites au forfait, avec obligation de résultats. Sans tapage autre que le peu d'implication, voire le malaise des informaticiens évoluant dans le flou entretenu autour de ces pratiques. Une sorte de résignation qui se traduit, conjoncture aidant, par un turnover élevé, plus souvent contraint que choisi. Les forums sur lesquels s'expriment ces



TÉMOIGNAGE

GUILLAUME SMET
ARCHITECTE SI DE LA SSII OPEN WIDE

« L'apport d'une expertise technique »

« Même en situation de sous-traitance, intégré dans une équipe travaillant au forfait, il est possible de faire valoir l'apport que constitue une expertise technique. Dès lors que l'on met en avant l'engagement de résultats, en tant qu'expert en sous-traitance ou dans le cadre d'un projet réparti en lots bien définis, l'implication personnelle ne diffère guère d'un projet géré en direct avec le client. La responsabilité individuelle est beaucoup moins diluée chez un prestataire de taille moyenne que dans une grande SSII. »

travailleurs de l'ombre en sont le principal révélateur. « J'ai travaillé dans une petite SSII assez pointue où la moyenne d'âge était assez élevée, plus que les 27 ans habituels, raconte l'un d'eux. C'était ce que j'appellerais une vraie SSII, avec expertise réelle et capitalisation en vue de bien cadrer les missions au forfait. Rien à voir avec les marchands de viande, petits ou gros loueurs de ressources et autres guignols qui sévissent un peu partout. Malheureusement, les référencements et la pression sur les prix ont fait partir la boîte en ville. Les guignols cités plus haut, vivant sur les levées de fonds de la bulle Internet, ont vendu à perte. Mon employeur ne pouvait suivre. Depuis lors, j'ai décidé de quitter définitivement le monde des SSII. »

Miser sans complexe sur l'expertise

L'industrialisation ne changerait-elle rien à cet état de fait ? Pourtant, conjoncture aidant, l'hyper-spécialisation, autour d'un progiciel, d'une technologie ou d'un domaine fonctionnel, peut aussi être le moyen

d'atteindre la taille critique pour sortir du flou de la sous-traitance en cascade. Pour la SSII « Des Systèmes et des hommes », dont l'activité est axée sur l'intégration des progiciels PeopleSoft, avec un effectif de 85 salariés, cette focalisation est le moyen d'être en prise directe avec des grands comptes, « autrement que comme un simple fournisseur de ressources ». Avec 80 informaticiens maîtrisant l'environnement .Net de Microsoft, Stéphane Bennour, directeur général de Néos-SDI, estime pouvoir jouer sans complexe la carte de l'expertise, combinée à celles de l'offre packagée, qui permet de réduire les délais et les coûts, et de la proximité. « Tout comme le font les grands intégrateurs, avec une organisation en centres de services », signale ce dirigeant.

De même, pour Nicolas Chabrier, PDG cofondateur de la SSII Evaluant, également spécialisée dans l'environnement .Net. L'effectif restreint (25 personnes) de la société ne lui permet pas de se positionner en première ligne sur certains appels



d'offres, même en situation de sous-traitance. L'expertise fait donc figure de point d'accroche. Avec l'espoir de dépasser les critères habituels de repérage des prestataires. « *Quand un DSI veut s'allier la compétence d'un prestataire qui correspond à la vision qu'il a de l'enjeu ou du risque pris avec un projet, ce n'est pas une grille de prix définie par les acheteurs de son entreprise qui l'arrête* », glisse Nicolas Chabrier. Si Axyu, SSII de 40 personnes spécialisée dans l'ingénierie de projet J2EE, peut mobiliser ses troupes, réparties dans trois centres (Paris, Bordeaux, Aix-en-Provence), sur des grands projets réalisés au forfait, souvent en sous-traitance, c'est qu'en amont et tout au long de leur prestation les méthodes de travail permettent une évaluation fine du respect des engagements, auxquels les clients concernés sont particulièrement sensibles. « *L'industrialisation n'est pas affaire de taille* », insiste Pascal Heidet, son directeur associé, pour qui l'assemblage de « *compétences techniques homogènes* » compte autant que l'alignement sur une méthodologie. « *Cela permet en plus de flexibiliser la gestion des équipes, avec des ingénieurs qui passent d'un projet à l'autre, au gré des besoins de montée en charge, sans perturber le déroulement de la prestation.* »

Les spécialistes de l'Open Source en force d'appoint

Ainsi, à entendre les dirigeants de ces petites structures regroupant des compétences pointues, même quand il s'agit d'intervenir dans l'ombre d'une grande, à l'égard du client final, la coopération prend alors le plus souvent tournure de cotraitance. Où les responsabilités et les périmètres d'intervention respectifs sont clairement établis. Et où la capitalisation, voire

le transfert des bonnes pratiques, du grand au petit et réciproquement, peuvent s'amorcer. Un idéal trop rarement atteint ?

L'essor de l'Open Source, fondé a priori sur cette exigence d'échange de bons procédés, contribue-t-il à faire bouger les lignes ? C'est en tout cas la vocation affichée de certains groupements de petits prestataires, qui profitent de la volonté de quelques grands acteurs de miser sur cette force d'appoint – et de pointe. Tel Libertis, à Marseille, un réseau d'une douzaine de TPE opérant en bonne intelligence avec les équipes du centre de compétences de Capgemini. « *Un fonctionnement par couches se dessine progressivement dans cet écosystème du service*, commente ainsi Sébastien Dubois, responsable commercial et cofondateur d'Evolix, une de ces SSLL (voir Mot-clé). *Pour les outils libres matures, issus de produits d'éditeurs, des partenariats se mettent en place entre grands intégrateurs et spécialistes, ce qui permet de garantir un support au client. Pour*

les produits communautaires ou sans éditeur identifié, ce sont les petits sous-traitants qui tiennent le rôle d'experts à haute valeur ajoutée. » Une description qui se retrouve dans les raisons qu'invoque Patrick Benichou, président fondateur d'Open Wide, pour avoir visé, autour de la spécialisation Open Source, la constitution d'un « fonds de commerce » incluant des activités à moindre prise de risque (infogérance, formation, tierce maintenance applicative). Une offre qui contribue pour deux tiers au chiffre d'affaires de la SSLL, afin d'équilibrer l'implication plus risquée dans des projets au forfait, en première ligne (95 %) ou en sous-traitance. « *Un fonds de commerce beaucoup moins volatil que celui permettant de répondre à un simple achat de compétences en appoint* », conclut-il. Une façon aussi de sortir de la mécanique infernale qu'imposent les grands prestataires à leurs forces d'appoint. ■

ANNE-MARIE ROUZÉ
lmi@idg.fr

MOT-CLÉ SSLL

Société de services en logiciels libres. Autrement dit, il s'agit d'une SSII spécialisée dans les technologies Open Source.

Indépendants et intérim, des sous-ensembles en extension

Selon le recensement de l'Insee, le statut d'informaticien indépendant fait de plus en plus d'adeptes. Il concernerait près de 43 000 professionnels aujourd'hui, soit 8,5 % des effectifs du secteur des services informatiques. Alors que le nombre des professionnels non salariés dans l'ensemble du secteur tertiaire a progressé de 24 % entre 2004 et 2005, la hausse atteint 28 % pour les informaticiens indépendants sur la même période. Des indépendants présents sur toute la gamme des prestations, du conseil à la maintenance en passant par la conception-réalisation.

« *Ce que cherchent les entreprises dans le contact avec ce vivier, c'est du coussin main* », avance Chantal Carton, directrice du marketing du réseau d'indépendants Freelance.com. Réciproquement, le profil-type du free-lance (fort d'une dizaine d'années d'expérience

professionnelle) s'éloigne de la caricature de l'aigri ou du « quinze » qui s'est mis à son compte faute de mieux. « *Pour 80 % d'entre eux, c'est un choix de vie, qui les amènent à s'impliquer. Sans jouer sur les responsabilités en cascade. En ne comptant que sur soi pour la qualité de son travail, sans dépendre d'une hiérarchie* », ajoute-t-elle. En écho à cette extension du vivier de « précaires », les diverses formules de mise en relation entre indépendants ou TPE du service et donneurs d'ordres (SSII ou entreprises utilisatrices), telles que les places de marché ou le portage salarial, profitent de la relance d'activité du secteur. Selon le Sneps (syndicat des entreprises de portage regroupant 15 sociétés), 13 % des demandes de renfort utilisant ce mode de relation concernaient en 2006 des prestations en informatique/multimédia. ■ A.-M. R.