



TENDANCES

# Les SSII entre recrutement et gestion de la crise

Les sociétés de services continuent de se positionner sur les nouvelles technologies pour attirer les talents.

L'image que donnent les SSII d'elles-mêmes diffère selon le public visé. C'est ce qui ressort d'une étude réalisée par le site spécialisé Hitechpros.com, auprès de mille neuf cents d'entre elles. Afin d'attirer les candidats, 87% des prestataires mettent en avant leur expertise dans le domaine des nouvelles technologies

– Java, ASP, etc. –, autrement plus attractives que les grands systèmes – Cobol, MVS et autres –, relégués à la huitième place.

En revanche, la demande des entreprises clientes suit un tout autre ordre. Le client-serveur (Visual Basic, Power Builder, etc.) et les systèmes et réseaux devançant les nouvelles technologies, suivies de près par les mainframes. Ce classement est corroboré par la typologie des secteurs d'activité. Les SSII interviennent massivement dans la banque et l'assurance (voir infographie ci-contre). Une informatique de gestion qui nécessite le maintien des grands systèmes d'antan et leur migration progressive.

### La préembauche, devient une valeur en hausse

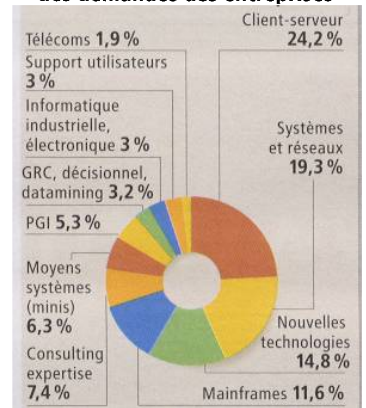
S'il fallait dresser le portrait-robot de la SSII type, elle serait située en Ile-de-France (54%), plutôt jeune (52% ont moins de cinq ans d'existence), et de taille réduite (65% emploient moins de cinquante salariés). « Le secteur est

très dynamique, observe Claude Curs, président-directeur général de Hitechpros.com. Les créations d'entreprises comme les disparitions sont nombreuses. Dans le service, il suffit d'un bureau et d'un commercial pour démarrer. Mais, par manque de fonds propres, beaucoup piquent du nez quand les intercontrats se multiplient. »

En ce qui concerne la nature des prestations, la quasi-totalité des SSII travaillent en régie (98%). Plus exigeant (engagement sur un prix et un délai), le forfait (83%) est surtout proposé par les moyennes et grandes SSII. Le retournement du marché accentue la généralisation de la préembauche. Elles sont aujourd'hui 49% à la proposer. « Tout le monde est gagnant. En sous-charge, la SSII laisse plus facilement partir ses collaborateurs. Et entreprise cliente et informaticien se connaissent mutuellement. »

Hitechpros.com se veut néanmoins optimiste. Dans son baromètre du marché, le site note une éclaircie depuis le début d'année.

### Le client-serveur en tête des demandes des entreprises



Source : baromètre Hitechpros.com (du 01 au 30 janvier 2002)



En janvier, l'offre des SSII n'était « que » deux fois supérieure à la demande client, contre deux fois et demie un mois plus tôt. « Les entreprises ont attendu le passage à l'euro avant de relancer leurs projets », avance Claude Curs. Méthode Coué ? Il y a seulement un an, c'était la demande qui dépassait l'offre... **Xavier Biseul**