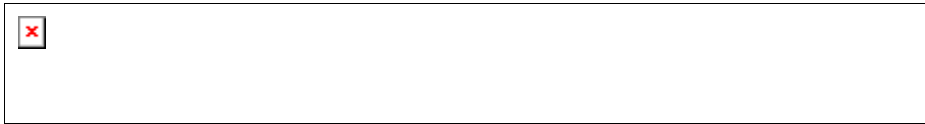


MAGAZINE

Intranet-Extranet
DSI
Systèmes-Réseaux
Sécurité
Développement
Emploi, RH
CRM-Marketing
e-PME



BILAN 2005

Sommaire Acteurs

Le secteur des services poursuit sa consolidation
L'année 2005 aura été marquée par une multitude d'opérations de rapprochement et d'acquisitions dans le secteur des SSII. Le retour de l'optimisme en matière de recrutements s'est également confirmé.
(23/12/2005)

Newsletters

- Solutions [Voir un ex](#)
 Journal du Net [Voir un ex](#)
 Emploi [Voir un ex](#)
 Développeurs [Voir un ex](#)
 Evénements et Etudes Benchmark [Voir un ex](#)

[Toutes nos newsletters](#)

ACTUALITES

Acteurs
Télécoms-FAI
Mobile
Actu High Tech
Actu économique
Bref France
Bref International

CAC 40 **-0.01%**
CAC IT20 **-0.03%**
Nasdaq **+0.66%**
Dow Jones **+0.51%**

JDN Finance

TOUS NOS ARTICLES

Dossiers
Enquêtes
Interviews
Reportages
Cas d'entreprise
Analyses
Décryptages

Décembre 2005
Novembre 2005
Octobre 2005
Et avant

Emploi|center

Cherchez une offre



L'entreprise à l'affiche

Acquisitions et rapprochements ont marqué l'année 2005

"Avec l'acquisition récente d'Obbisoft, de trois sociétés hors de l'Hexagone - notamment en Hongrie et aux Pays-Bas -, et le rapprochement de Teamlog - via une prise de participation de 12,5% -, le chiffre d'affaires connaît une augmentation de 29,6% sur les neuf premiers mois de l'année", lance de son côté Guy Mamou-Mani, directeur général de Groupe Open *(lire l'interview du 17/01/2005)*.

L'année 2005 aura été le théâtre de toute une série d'acquisitions et de multiples phases de concentration dans le secteur des sociétés de services en ingénierie informatique. [Bilan 2005](#) [Sommaire](#)

Dernière opération en date, celle de l'offre publique d'achat amicale lancée par LogicaCMG sur Unilog en septembre dernier *(lire l'article du 20/09/2005)*, pour un montant de 930 millions d'euros. Tous les autres rapprochements - bien que financièrement plus restreints - ont eux aussi eu pour conséquence de remodeler en profondeur le paysage français des services.

Yannick Gonneau, président d'Homsys Group, a exposé son point de vue sur le marché et sa concentration : "Après 30 ans d'existence, le marché des services rentre dans une ère industrielle, il faut donc vivre avec des conditions de marché plus difficiles, en apportant plus au marché pour moins cher (...). Le marché va se structurer en trois grandes couches : de grosses sociétés internationales généralistes, des acteurs spécialisés de taille moyenne et, enfin, des experts très pointus" *(lire l'interview du 28/02/2005)*.

Patrick Bensabat, président de Business & Décision, nous a, quant à lui, fait part des motivations ayant amené sa société à se porter acquéreur de Domino Systems : "Le rachat du prestataire britannique spécialisé dans l'e-business a été fait avec l'objectif de compenser l'effet de taille des grosses SSII par une plus forte expertise. Nous dépassons aujourd'hui les 1 000 personnes et continuerons à recruter" *(lire l'interview du 23/05/2005)*.

Robert Aydabirian, président du directoire d'Osiatis, s'est également exprimé sur ce thème : "l'acquisition de Focal est à l'image de notre dynamique depuis 1997. Notre développement s'est effectué à la fois par croissance organique et croissance externe, et sans casse. Assez peu d'emplois ont été supprimés à chaque acquisition" *(lire l'interview du 28/10/2005)*.

RUBRIQUES

Nominations
A lire ailleurs
Revue des failles
Ils ont choisi
Versions
Nouveaux produits
Indicateurs
Agenda

Livres Blancs

MANAGEMENT

Gestion RH
Création entreprise
Emploi cadre
Fiches pratiques

ANNUAIRES

Sociétés
Prestataires
Logiciels pro
Carnet
Encyclopédie
Formations
Hotspots Wi-Fi
Haut débit
Fonds

Agences médias
Lobbies



- Copains d'avant
- Cartes de vœux
- Journal des Femmes
- Actualités
- Fonds d'écran
- Galerie photos
- Vos livres
- Internet Pratique
- Photo numérique
- Recettes de cuisine

Tous les dossiers

VOTRE HIGH-TECH

Eligibilité
Test connexion
Guides d'achat
Comparateur Prix
Télécharger
Livres

CONTACTS

Newsletters
Contacts
Publicité



- Benchmark.fr
- Séminaires
- Etudes
- Publicité et marketing sur Internet
- Sites corporate
- Intranet
- Services

"L'acquisition de Seevia a été conclue le 21 janvier dernier. Si ITS Group est spécialisée en matière de conseil et de mise en oeuvre touchant aux infrastructures informatiques systèmes et réseaux, de son côté, Seevia est beaucoup plus focalisée sur le pilotage des infrastructures au quotidien, une fois la mise en production réalisée", fait savoir Jean-Michel Bénard, président d'ITS Group (*lire l'interview du 09/05/2005*).

Didier Fleury, directeur informatique de Cegedim, nous a également confié : "Nous disposons notamment de plates-formes de développement aux Etats-Unis et en Allemagne. Mais également en Tchéquie. Nous cherchons à créer des centres de compétences spécialisés par zones géographiques" (*lire l'interview du 25/04/2005*).

"L'acquisition d'Alton est née d'une opportunité", a noté Yahya El Mir, président du directoire de SQLI, avant de poursuivre : "nous pensons que les acquisitions forcées sont vouées à l'échec. Ce rachat n'était donc pas prévu au départ. Mais il est vrai que nous étions prêts à intégrer une nouvelle activité" (*lire l'interview du 02/09/2005*).

Outre ces nombreuses opérations de rapprochement, les dirigeants des principales SSII opérant en France ont fait état des multiples besoins des entreprises et des projets actuellement menés. Ainsi, Amadou Ngom, président de la SSII "Des Systèmes et des Hommes" nous a fait savoir que "les grandes entreprises ont achevé le déploiement de leur socle de progiciel de gestion intégré et s'inscrivent dès lors dans des logiques d'amélioration de l'existant" (*lire l'interview du 30/09/2005*).

"On constate qu'il n'y a pas plus de grands projets en 2005 qu'auparavant. Globalement, les clients demeurent dans des dynamiques de rationalisation de l'existant (...). Nous développons beaucoup nos prestations de test et de recette applicative et montons en puissance en maîtrise d'ouvrage sur le plan des applications métier", a témoigné Jacques Berchadsky, directeur général de l'activité intégration chez Sogeti-Transiciel (*lire l'interview du 28/07/2005*).

Les prestations en infrastructures, mobilité, décisionnel et externalisation, sont demandées

Philippe Jouglard, directeur gestion de parc et services d'Arius, a pu constater que : "les directeurs des systèmes d'information sont de plus en plus nomades en matière de technologies. De plus en plus, ils ne veulent pas être liés à un acteur comme Dell ou HP" (*lire l'interview du 11/04/2005*).

Et Benoît Genuini, président d'Accenture France, de noter de son côté : "les DSI travaillent toujours à consolider l'existant. Il s'agit notamment de poursuivre l'optimisation des parcs de machines et de l'infrastructure IT au sens large, ce qui passe par l'intervention d'experts plus pointus et conduit certains groupes à mettre en oeuvre des plans d'externalisation de la maintenance et de l'infogérance des systèmes" (*lire l'interview du 06/06/2005*).

"Depuis quelques mois, nous observons le retour des chantiers de déploiement de progiciels, en particulier autour des fonctions de gestion de la relation client et d'optimisation de la chaîne logistique. C'est également le cas sur le segment des développements logiciels (...). L'externalisation des services IT demeure un domaine porteur. Les entreprises sont sensibles aux avantages d'une telle politique en matière de mutualisation des coûts", a indiqué Maurice Bourlier, président et fondateur d'Ares (*lire l'interview du 14/02/2005*).

Et Jean-François Lours, vice-président du directoire d'Assystem de faire savoir que : "les pressions tarifaires sont toujours importantes. Beaucoup de clients demeurent en effet centrés sur des démarches de rationalisation des dépenses informatiques (...). Depuis quelques années, les clients freinaient les chantiers de déploiement réseau. Mais avec la croissance constante des flux de données, les infrastructures en place ne suffisent plus. De nouveaux investissements s'imposent" (*lire l'interview du 20/06/2005*).

Les problématiques liées à la mobilité et au décisionnel sont également

- Lettres
- Management IT
- Strat. Internet
- Analyse de site

porteuses, comme on pu ainsi en témoigner Eric Cohen, président de Keyrus : "nous ressentons aujourd'hui la reprise qui a un effet entraînant sur les projets de Business Intelligence (...). Les entreprises ont encore une bonne marge de progression en matière d'applications décisionnelles. Pour l'instant, l'idée est avant tout de rationaliser les systèmes existants" (*lire l'[interview](#) du 04/07/2005*).

Thierry Siouffi, président France de LogicaCMG, déclare de son côté : "en 2003 et 2004, les grands groupes se sont lancés dans des études pour mieux appréhender la notion de mobilité et comprendre en quoi elle pourrait leur apporter une nouvelle valeur ajoutée. 2005 est l'année de la maturité avec les premiers développements importants notamment chez Dalkia ainsi qu'à la SNCF où nous avons déployé une infrastructure logicielle et matérielle pour optimiser les processus de maintenance des voies" (*lire l'[interview](#) du 16/09/2005*).

■ SUR L'INTERNAUTE

- Week-End
- Restaurants
- Ciné : box office
- Concours
- Insolite
- Voyage
- Mon PC
- Automobile
- Prénoms
- Horoscope
- Histoire
- Comparer les prix
- Webcam
- Test QI
- Télévision
- Pages blanches
- Pages jaunes

La croissance des recrutements s'est confirmée en 2005

Une autre préoccupation majeure des sociétés de service aura été celle de leur politique de recrutement et d'un retour à l'optimisme en matière de croissance des effectifs. Les responsables des SSII ont également insisté sur les efforts réalisés en termes de plan de formation.

"La cooptation représente 15% de nos recrutements. C'est un dispositif que nous avons mis en œuvre début 2005 et qui répond de manière très importante à nos attentes. En 2005, nous avons en effet doublé le nombre de personnes recrutées en 2004" nous a confiés Thomas Henault, responsable du recrutement chez Net2S (*lire l'[interview](#) du 26/09/2005*).

Même son de cloche chez Degetel Group, où Georges Klenklé, directeur associé et co-fondateur de la société, déclare : "en 2004, nous avons recruté 65 personnes, 90 en 2005. L'an prochain, nous prévoyons d'embaucher 110 nouveaux collaborateurs. 100% de ces recrutements seront en CDI, avec statut cadre (...) Au plan technologique, les clients cherchent à refondre leur SI autour des technologies Java / J2EE, pour lesquelles ils ont une nette préférence. Mais les technologies Microsoft et les logiciels libres restent toutefois bien présents" (*lire l'[interview](#) du 14/11/2005*).

"Filiale du groupe Accenture, nous sommes présents partout dans le monde avec quelque 3 500 consultants. Nous recrutons à la fois des jeunes en vue de rester à la pointe en termes d'innovations, mais également des profils plus expérimentés afin de sécuriser les projets", nous indiquait Jean-Marie Sacré, directeur général d'Avanade (*lire l'[interview](#) du 14/03/2005*).

D'autres ont également mis en avant quelques une de leurs méthodes de recrutement, comme Pierre Bourgeret, président de Vistali : "afin de convaincre les candidats à nous rejoindre, nous mettons en avant plusieurs éléments. Tout d'abord, nous avons structuré en interne un pôle innovation et industrialisation, pour bannir la notion d'intercontrat. Nous avons organisé les travaux autour de grands chantiers, selon notre méthodologie : offre, BPM, BAM, Master Data Management, SOA et architecture" (*lire l'[interview](#) du 11/10/2005*).

Enfin, le témoignage de Noëlle Bonnard, responsable du recrutement au sein du Groupe Teamlog, a permis de dresser un inventaire des formations proposées dès l'embauche du nouveau collaborateur (*lire l'[interview](#) du 30/06/2005*).

"Nous proposons trois axes de formation à nos nouveaux collaborateurs. Technique, où ils perfectionnent leurs connaissances, se mettent à jour sur les nouveautés ou répondent à une demande client. En langue, principalement pour les consultants : anglais, allemand et espagnol. Liée au développement personnel enfin : on trouve une école de conduite de projets, une école du management, des modules de négociations et communication".

[Bilan 2005](#) ▶ [Sommaire](#)

[✉ Envoyez cet article](#) [🖨 Imprimez cet article](#)

[Accueil](#) | [Haut de page](#)

[Nouvelles offres d'emploi](#) sur [Emploi Center](#)

[Apria R.S.A.](#) | [Gras Savoye](#) | [IPELIUM](#) | [ADVERT STREAM](#) | [Idealex](#)



[Qui sommes-nous ?](#) [Société](#) | [Contacts](#) | [Publicité](#) | [PA Emploi](#) | [Presse](#) | [Recrutement](#) | [Tous nos sites](#) | [Données personnelles](#)

© Benchmark Group, 4 rue Diderot. 92156 Suresnes Cedex