

nancière (surtout pour les petits acteurs) puisque, ces dernières années, les salaires ont augmenté plus vite que les prix facturés au client. Des acteurs majeurs ne se positionnent plus que sur les gros contrats et les grands comptes (d'où une compétition et une chute des prix accrues). D'autres adoptent un positionnement plus qualitatif, avec une offre contenant davantage de valeur ajoutée, sur des contrats potentiellement gagnables (pour rentabiliser les efforts en investissements pre-sales). L'objectif est d'amener le client à se décider par rapport à des objectifs de performances plus que sur un prix. Il existe des offres end to end (du conseil IT à l'outsourcing par exemple), face à des prestations de conseil IT seul - best of breed pour coller aux besoins et/ou désirs du client. Les offres des consultants peuvent inclure une garantie de retour sur investissement à court terme. Ils peuvent s'engager sur des objectifs de réduction de coût précis et/ou des objectifs de performance financière mesurés et mesurables. À l'inverse, des acteurs font le pari d'offres

spécifiques, liées au core business de leurs clients et donc moins sensibles au contexte économique. Cela peut permettre de booster le positionnement, en passant du conseil IT au conseil en management, plus rentable. Les offres ad hoc nécessitent en tout cas d'avoir ou d'acquérir les compétences métier nécessaires. Enfin, les SSCI ne font pas les mêmes prévisions au sujet la sortie de crise (pionniers vs suiveurs). Par exemple, CSC prévoit de recruter à nouveau fin 2009 pour profiter d'une éventuelle reprise. Accenture évoque le deuxième semestre 2010. Ces deux sociétés s'étaient déjà positionnées en pionniers de la reprise en 2003 et en avaient tiré les premiers bénéfices."

Bonnes affaires à tout prix?

Des conseils aux clients? Simon Philibert: "Il faut profiter de la crise pour mener une réflexion sur la relation client-fournisseur. Par exemple un directeur informatique doit définir les besoins et les objectifs IT de son entreprise et peut le faire dans la perspective de contrats agiles. D'autre part, le prix ne doit pas être un critère exclusif de choix. Il ne faut pas sacrifier la qualité à un prix trop bas: l'investissement IT doit permettre d'être bien positionné pour profiter en premier de la reprise économique.

THIERRY PARQUET
(Saga Consulting):
"Les contrats de consulting ont été roborés, sans trop regarder la valeur ajoutée des consultants."

Il faut s'interroger sur la pérennité des prestataires: les petits acteurs peuvent proposer des tarifs très bas, mais seront alors les plus susceptibles de faire faillite. On pourrait penser que les directeurs informatiques ont tout à gagner de cet "effet d'aubaine" lié à la baisse des prix. Et que, de leur côté, les prestataires peuvent ainsi éviter un effondrement de leurs taux d'intercontrats, avec l'espoir que les contrats gagnés aujourd'hui en cassant les prix se transforment en contrats futurs vendus plus chers. En fait, cette situation est relativement malsaine car elle introduit une distorsion dans la perception

de la valeur des prestations et des projets. Elle va éliminer certains acteurs qui n'ont pas les moyens de suivre et, à terme, lorsque la reprise sera là, les directeurs informatiques auront bien du mal à expliquer à leur direction générale et à la direction des achats pourquoi ce qui était bon marché hier devient plus coûteux."

Pieter Hoekstra, directeur de Quint Wellington Redwood, identifie pour sa part un danger auquel les acteurs, qu'ils soient prestataires ou clients, ne font sans doute pas assez attention: "Par manque de budget, les entreprises investissent moins dans la formation de leurs employés - même si elles sont convaincues de leur valeur ajoutée." Résultat: "elles risquent de ne pas être prêtes lorsque l'effet vieillissement frappera de plein fouet le marché. Ce qui signifiera que le développement de nouvelles ressources prendra du retard et que les organisations auront des difficultés pour trouver des collaborateurs disposant des bonnes compétences."

Dans l'immédiat, ce désintérêt ou cette désinvolture - par rapport à la formation de compétences internes se double d'une sorte de fuite en avant dénommée outsourcing. "L'externalisation est souvent vue comme la solution, comme un élément réduisant les coûts pen-

"Il faut s'interroger sur la pérennité des prestataires: les petits acteurs peuvent proposer des tarifs très bas, mais seront alors les plus susceptibles de faire faillite."

de la formation de compétences internes se double d'une sorte de fuite en avant dénommée outsourcing. "L'externalisation est souvent vue comme la solution, comme un élément réduisant les coûts pen-

de la formation de compétences internes se double d'une sorte de fuite en avant dénommée outsourcing. "L'externalisation est souvent vue comme la solution, comme un élément réduisant les coûts pen-

de la formation de compétences internes se double d'une sorte de fuite en avant dénommée outsourcing. "L'externalisation est souvent vue comme la solution, comme un élément réduisant les coûts pen-

**TIME TO MOVE
TO A NEW CAREER**

GO TO

datanewsjobs.be

We know the value of good ICT people