

CHRONIQUE

# Sous-sous-sous-traitants

On le sait, toutes les entreprises externalisent. Ce que l'on découvre, c'est que tous les services de l'entreprise sont engagés dans la même démarche, même ceux qui étaient jusqu'ici considérés comme trop stratégiques pour être confiés à des personnels extérieurs. Ainsi, de plus en plus de commerciaux, de chefs produits, de responsables marketing ou ressources humaines portent la casquette d'une entreprise alors qu'ils sont salariés d'une société sous-traitante. Jusqu'où cela ira-t-il? Jusqu'au bout, c'est-à-dire jusqu'aux directions générales. Notamment pendant les périodes de restructuration. L'industrie des TIC fait ainsi appel à une petite armée de mercenaires du *cost-cutting*, qui nettoient les entreprises comme les parachutistes sautèrent sur Kolwezi.

Cette généralisation de la sous-traitance a deux conséquences remarquables : elle accélère l'obsolescence du CDI-CDD et conduit à la constitution d'équipes *sans historique*, sinon sans *états d'âme*. Pour les entreprises, les avantages sont patents et vont bien au-delà du redimensionnement « facile » de la masse salariale. On peut, par exemple, renégocier la facture d'un prestataire à la baisse... Diminuer la rémunération d'un salarié serait une tout autre affaire. De la même, le prestataire s'engage contractuellement à remplir des missions que des salariés lambda refuseraient d'assurer.

On pouvait imaginer que le système qui se met en place allait conduire à la création de gigantesques groupes de sous-traitance. Au contraire, le principe qui consiste à *sous-traiter tout ce qui peut l'être* se répercute en cascade et conduit au développement exponentiel du nombre de sous-traitants. Si ce processus devait aller à son terme, la France compterait bientôt plusieurs millions de sociétés unipersonnelles et multi-cartes... qui pourraient opportunément faire appel à d'autres sous-traitants délocalisés.

Concernant les relations entre l'industrie informatique et ses partenaires commerciaux, la situation se résume à ce nouveau *credo* : les rapports humains ne doivent plus parasiter l'application de la stratégie conçue au niveau du siège. Si le marché informatique subit une ablation de l'affect, nous finirons par nous sous-traiter de tous les noms...

**Pascal Boiron**

pascal.boiron@wanadoo.fr

## Sur le vif

**Utiliser la force de son adversaire pour consolider la sienne. Le patron de Micro'Co a construit sa réussite sur ce principe. Un exemple à méditer.**



## Thierry Cazorla

### Vive les hypers

Ils existent, ils sont incontournables. Aujourd'hui, personne ne peut faire sans les hypers. Nous devons donc reconnaître en eux des concurrents et jouer sur nos complémentarités, notamment en terme de services ajoutés de notre part.

### Garder la tête froide

Notre société a jusqu'à ce jour connu une belle réussite. Pas question pour autant de nous reposer sur nos lauriers, car le vent tourne vite. À nous de faire en sorte de garder les pieds sur terre.

### Le rêve de Micro'Co

Faire des petits et se développer en se multipliant. Vive la reproduction de nos métiers!

### Dire non à un client

Quand on ne sait pas faire, il vaut mieux dire non et garder une bonne image. L'idéal étant de savoir vers qui orienter le client dans ce cas. Il ne faut surtout pas prendre toutes les affaires uniquement pour faire du chiffre... au risque ensuite de se ridiculiser.

### Ce qui vous agace

Les fausses rumeurs que peuvent colporter certains concurrents lorsqu'ils n'ont plus d'arguments pour rivaliser honnêtement. Sans oublier les clients de mauvaise foi, car il y en a aussi.

### Une décision du gouvernement

Toutes celles qu'il n'a pas encore prises et dont tout chef d'entreprise rêverait. J'en vois principalement une: la diminution réelle des charges sociales pour vraiment dynamiser l'emploi. Mais la liste des mesures à prendre est assurément beaucoup plus longue.

### Votre dossier prioritaire

Le déploiement commercial de notre activité dédiée aux professionnels.

### Ce qui manque industrie

Une dynamisation pour attirer de nouveaux investisseurs. À cause de charges sociales trop lourdes, l'industrie en France a du mal à soutenir la concurrence avec d'autres pays, comme ceux de l'Est. L'industrie traditionnelle est appelée à disparaître de nos pays, au profit d'une industrie peut-être plus technique (cela reste à vérifier)... Peut-être même n'y aura-t-il plus d'industrie du tout. En tout cas, je suis content d'avoir aujourd'hui une activité mixte commerce-service, et non industrielle.

### Un coup de chapeau

Je ne songe à rien de spécifique, mais au moins tous ceux qui font ce métier correctement et honnêtement. Qui réussissent à s'inscrire dans la durée au fil des années, qu'elles soient bonnes ou mauvaises.

PROPOS RECUEILLIS

PAR FABRICE DALONGEVILLE