

## Une bonne année 2009 !

Nous avons déjà croisé nombre d'entre vous et leur avons déjà présenté nos vœux, mais pas tous, eu égard à vos différentes localisations géographiques. Aussi, puisque nous avons jusque fin Janvier pour le faire, la Direction de Softeam vous présente à tous ses meilleurs vœux pour cette année 2009.

## Perspective

Vous l'avez tous constaté : l'environnement économique devient très difficile. Nos principaux clients sont directement touchés par la diminution globale de leur activité et la baisse de la bourse qui obèrent leurs investissements.

Nous étions avertis dès Novembre d'un risque important de fins de missions. Nous pouvions craindre, entre novembre et février, de nombreux inter contrats supplémentaires chaque mois ! Heureusement l'activité s'est un peu accélérée fin Décembre, et pour l'instant nous nous en sortons plutôt bien sur l'ensemble de la société.

Merci à tous ceux qui ont œuvré à ce succès. Nos équipes commerciales y ont contribué. Nos ingénieurs aussi qui ont accepté les missions proposées. La coopération a aussi bien fonctionné entre régions.

Une bonne solidarité et une dose d'abnégation seront nécessaires pour que nous traversions 2009 sans trop d'encombres. Je vous le redemande avec insistance : ne faites rien qui puisse mettre en péril votre mission, cultivez votre relation client, travaillez en synergie avec votre commercial, faites tout pour que votre mission soit prolongée : il en va de l'emploi de tous.

L'accélération de fin d'année pourrait cependant se révéler éphémère, d'autant plus que les perspectives récentes ne sont guère réjouissantes avec une récession, et une baisse d'activité largement annoncées.

Pour ne rien arranger, les acheteurs ont relancé une offensive sur les tarifs. En décembre l'un de nos grands clients nous disait clairement que, même s'il comprenait nos âpres négociations sur les remises demandées, si nous voulions rester parmi ses fournisseurs stratégiques, il lui fallait une baisse de -5%, ou alors nous risquions de sortir ! En janvier, un autre de nos gros clients, en dépit de nos résistances, nous sommait soit d'accepter -6% sur tous les tarifs, soit de voir tous nos collaborateurs arrêtés au 31 Janvier.

Vous pouvez aisément imaginer l'impact de ces baisses sur nos comptes, en vous rappelant que le résultat de Softeam était de 6,5% en 2007. Pour compenser cette baisse sur pratiquement toutes les prestations, il n'y a pas de mystère : il nous faut faire plus de missions, ce qui dans le climat actuel ne sera certainement pas facile.

Dans ce contexte, il est nécessaire de pouvoir anticiper, et vous pouvez, vous devez, nous y aider. Nous avons besoin que vous remontiez auprès de vos commerciaux ou responsables techniques toutes les informations sur les projets de vos clients, les départs de prestataires, les remplacements prévus.

Nos interlocuteurs nous l'on dit : il restera des projets et il restera des missions, mais elles se feront plutôt dans le remplacement des prestataires actuels. Plus nous les verrons tôt, plus nous aurons de chances de les signer.

## Un consultant très actif

Emmanuel Pesenti nous a rejoint début 2008, séduit par la démarche Conseil de Softeam, pour développer plus avant ses savoir-faire, parmi lesquels la modélisation, l'architecture d'entreprise, les processus métiers, l'urbanisation, sans que cela soit limitatif.



Pour sa première mission, il a rapidement rejoint l'un de nos clients importants dans le domaine de l'assurance. Sa mission s'y est déroulée durant plusieurs mois, pendant lesquels il a beaucoup travaillé, beaucoup communiqué et beaucoup échangé, se faisant apprécier de ses interlocuteurs.

A l'affût des besoins de son client, il a rapidement perçu qu'un thème les préoccupait particulièrement : la cohérence de leur référentiel de données, sur lequel sont bâtis notamment les contrats clients, et auxquels sont rattachés les sinistres et les remboursements.

Vers la fin de sa mission, un peu avant son renouvellement, intéressé par ce nouvel aspect de savoir-faire, il a rédigé un mémo dans lequel il suggérait au client des solutions. Par là même, il proposait au client de s'en occuper, en faisant ainsi évoluer son poste.

Avec succès. Aujourd'hui il est coresponsable de l'administration des référentiels de données, et s'occupe de Master Data Management (MDM), l'un des pans de l'Architecture d'Entreprise.

Et c'est, en outre, doublement gagnant pour Softeam, car en changeant de poste, il a laissé son ancien poste ouvert, sur lequel nous avons pu présenter un autre ingénieur de Softeam.

Emmanuel intervient aussi fréquemment, dès que les RH le lui demandent, en soutien de notre équipe de recrutement pour qualifier ou convaincre des profils plutôt seniors. Il aime à présenter la qualité de notre offre et l'intérêt de travailler à Softeam. Et peu lui importe que ces rendez-vous se passent en soirée.

Il est également intervenu plusieurs fois pour participer à différentes réponses à appel d'offres dans ses domaines de prédilection de l'urbanisation, de l'architecture d'entreprise ou des processus métiers. Il a su pour cela se rendre disponible auprès de son client.

C'est en outre un vrai communicant : il a créé son propre blog dans lequel il partage ses savoir-faire. Vous pouvez échanger avec lui sur son blog <http://ea-is.blogspot.com>.

Je crois que nous avons là un très bon exemple de ce que je vous demandais à tous dans la colonne précédente : impliqués dans la vie de l'entreprise, remontant les informations clients, allant même jusqu'à générer des affaires, partie prenante dans les activités et le développement de l'entreprise, et prenant plaisir à communiquer en interne comme en externe.

Bien évidemment, Emmanuel n'est pas le seul et vous êtes nombreux dans Softeam à être tout aussi impliqués dans ce type d'actions. Si vous désirez faire part de votre expérience prenez contact avec Elisabeth ([elisabeth.rucheton@softeam.fr](mailto:elisabeth.rucheton@softeam.fr)).

François SALAÛN

## Formations & Séminaires internes en 2009

L'agence Paris est très présente dans les domaines de finance de marché, banque et assurance. Afin de vous apporter une très bonne connaissance de ces métiers nous avons, depuis 2 ans et avec l'aide du cabinet FirstFinance organisé des formations dédiées. Nous lançons ce début 2009 la 6<sup>e</sup> promotion, qui portera à 70 le nombre de collaborateurs formés.

Pour étoffer la maîtrise de ces savoir faire métiers, la Direction des Opérations Paris veut organiser en 2009 les *Softeam Finance University*, un ensemble de séminaires thématiques qui seront l'occasion de mutualiser les compétences autour de différents thèmes métiers tels les Pricers, Automates de trading, Commodities, Dérivées de Crédit, etc. Le format : présentation d'une heure suivie d'une session de questions – réponses.

Pour monter cela, notre premier réflexe est d'abord de faire appel à vous qui pratiquez intensément ces techniques dans les projets de nos clients. C'est pourquoi nous lançons un appel aux volontaires qui aimeraient animer un tel séminaire au sein de Softeam. Qu'ils prennent contact avec leur Manager.

De la manière similaire, sur des thèmes plus techniques, la Direction des Opérations Paris lance aussi les *Softeam Technical Chat*, qui consistent en des sessions d'échanges sur des thèmes techniques particuliers, comme EJB3, l'approche Test Driven Development, les RIAs, etc. Là aussi nous faisons appel aux volontaires. Qu'ils prennent contact avec leur Manager ou les Ressources Humaines.

Vous trouverez tous les éléments sur le web Softeam.

Ce type d'initiatives n'est bien évidemment pas limité à la région Paris. De même, de nouveaux thèmes peuvent être proposés. Partager vos savoir-faire est valorisant pour vous qui animez, et enrichissant pour vous qui écoutez. Sachez faire preuve d'initiative et d'imagination, et sollicitez vos Managers ou les Ressources Humaines pour proposer vos idées.

## Formation à la certification Java SUN

Nous avons monté pour certains de nos clients SSII, un cursus de formation destiné à aboutir à une certification Programmeur Java (SCJP). Ce cursus consiste en 2 jours de formation, prolongés d'un coaching, et complétés d'un travail personnel préparant à passer (et obtenir !) la certification SUN.

Et nous avons pensé que cela pourrait tout aussi bien s'appliquer aux collaborateurs de Softeam.

Pour ce cursus, nous vous proposons d'utiliser les recettes déjà éprouvées sur les Formations First Finance : utilisation du DIF sur ou hors temps de travail selon les cas, engagement sur le travail personnel, inscriptions à la charge de la société.

Les premières sessions auront lieu fin du premier trimestre, grand merci à l'agence de Sophia et notamment à Luc Fayolle, très moteur, qui a conçu le matériel pédagogique !

Pour tout renseignement pratique, à vous de contacter votre manager commercial.

## Nouvelles Formations Web 2.0 au catalogue 2009

Après SOA (ou plutôt en complément de SOA), RIA !

Le développement d'interfaces Internet riches (Rich Internet Application) est aujourd'hui une réalité que nous avons constatée au travers de nos formations et séminaires mais également via nos prestations de conseil et de développement.

En effet, sur nos différentes agences, nous avons pu réaliser ces derniers mois des applications autour d'Ajax, GWT et Flex3 et également sur Sophia, réaliser le benchmark de frameworks pour le développement d'applications dans le domaine bancaire pour un éditeur local. Dans ce dernier cas Flex a été retenu après réalisation d'un premier projet en GWT. Sur Rennes, un projet au forfait pour le ministère de l'Education Nationale met en œuvre GWT dans le cadre d'une application nationale pour la gestion du B2I (Brevet des collèges). Et sur Nantes, nous réalisons actuellement au forfait une application Flex sur un socle JavaEE.

Les séminaires organisés autour de RIA sur Sophia, Rennes et Nantes ont également attiré un grand nombre de clients et prospects ce qui confirme l'intérêt et renforce notre positionnement sur ces technologies.

Après ces retours d'expériences et sous l'impulsion des consultants de l'ouest, il nous a paru opportun d'étoffer notre offre de formation avec des cours dédiés et en l'occurrence avoir une synthèse complète ainsi que des compléments liés à Flex et à Dojo. Notre catalogue comprend désormais Ajax, GWT, Dojo et Flex ! Enfin, une formation WPF (Windows Presentation Foundation), préparée et déjà animée sur l'ouest pour un client dans le secteur bancaire, est venue enrichir notre catalogue .NET.

Au-delà de l'engouement des développeurs toujours avides de nouveautés technologiques, les apports de ces technologies consistent à permettre la réalisation d'applications dotées d'une ergonomie plus riche et minimisant les échanges avec les serveurs. La valeur ajoutée de Softeam va au-delà de la simple maîtrise technique car les architectures sous-jacentes impliquent la définition de services côté serveur, ce qui rejoint l'approche SOA qui est l'un des domaines d'expertise que nous promouvons depuis plusieurs années.

Notre mission est aussi ici d'accompagner nos clients dans le choix et la prise en main de ces technologies (diffusion de best-practices) pour leur permettre d'industrialiser au mieux leurs développements logiciels côté client.

Mais l'histoire ne s'arrête pas là, nous comptons sur tous vos retours d'expérience et suggestions pour améliorer notre offre et proposer à nos clients des prestations de transfert de compétences issus de vos projets, dont vous pourrez à votre tour bénéficier pour de nouvelles missions !

Nicolas Bulteau & Laurent Fourmy

