

# **Le Livre Noir du Consulting**

## **INTOX CONSULTING**

Toute ressemblance avec une société ou des gens existants est bien évidemment fortuite.

# Le Livre Noir du Consulting

<i>Préambule</i> .....	3
<i>Premiers contacts</i> .....	4
<i>Entretien d'embauche</i> .....	6
<i>L'arrivée : premier inter-contrat</i> .....	8
<i>Première mission</i> .....	12
<i>Deuxième inter-contrat</i> .....	14
<i>Deuxième mission</i> .....	19
<i>Petit Tour d'Intox</i> .....	23
<i>Les Soirées Intox</i> .....	26
<i>Sortie d'Intox</i> .....	27
<i>Conclusion</i> .....	29
<i>Annexes</i> .....	30
<i>Bienfaits de la ssii &amp; statut du prestataire</i> .....	31
<i>Les autres ssii</i> .....	32

## Préambule

La ssii, une société de services en ingénierie informatique, avec un nom qui ne veut rien dire, comme toutes les ssii : Intox Consulting. Ingénierie Informatique mais aussi conseil en réseaux, télécom, sécurité, etc... Bref, une boîte à pognon quoi, comme toutes les boîtes, mais au cœur des "nouvelles technologies". Dans une ssii, on se doit d'avoir «la passion des nouvelles technologies». Parisien, censé être proche du monde des start-up, américain tendance, costard, pognon avec beaucoup de sérieux. Mais rassurons nous, si la situation venait à tourner, un de ces commandants des temps modernes, que sont les commerciaux et dirigeants de ssii, pourrait parler avec autant d'aisance de ballais à chiottes ou de paniers à clebs. Normal, c'est son métier, et un commercial de ssii est un pro, doublé d'une crapule comme nous le verrons.

A Intox, dans la Division Assistance Technique (DT), on ne peut pas dire que les commerciaux ont ce côté high tech parisien pédant au cœur du système. Cela, on pourra le trouver aisément dans les autres divisions (consulting en réseaux/télécom/gestion de projet). Les commerciaux de la DT sont plutôt des vieilles crapules ou vieux maquereaux qui font leur boulot. Ils n'essayent que peu de faire rêver avec les nouvelles technologies car quand on regarde la DT, ses missions, son organisation et son développement, ça fait un peu archaïque voire désuet. Non, la DT joue à fond le côté relations humaines. Appellation qui sonne mieux que manipulations humaines, convenons-en. Car la nature d'une ssii tient du marchand d'esclaves, et il est important de le cacher aux esclaves eux-mêmes.

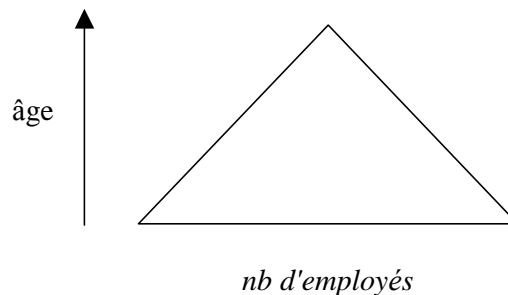
Remarquez que les mots forts comme manipulation, esclavage, crapule, etc... qui vont être employés pour décrire dans ces pages le fonctionnement et le personnel Intox, doivent être relativisés. Notre esclavage à nous autres prestataires est un esclavage doré, avec des salaires bien plus conséquents que le SMIC ou le RMI et il ne tient qu'à nous, ou presque, de le faire cesser. De même, les commerciaux sont des crapules mais il n'y a pas eut mort d'homme que diable. Si les mots sont forts, c'est simplement que je les ai ressentis comme tels, et pas seulement moi à vrai dire, car ce n'est pas mon histoire que je vais raconter là mais notre histoire, à nous qui avons vécu ça ces dernières années, en plein boom informatique. Je vais donc plutôt raconter le parcours moyen, soit une suite d'événements que nous avons à peu près tous rencontrés durant cette période. Sachant que tout est encore vrai maintenant.

Je me dois également de faire une autre remarque : j'ai appris ces dernières années à connaître les commerciaux d'Intox. Ces gens là vivent selon un mode commun qui est faux, c'est-à-dire qu'en temps normal, ils passent plus de temps à mentir qu'à dire la vérité. A un point tel, que cela en devient un réflexe et ils mentent pour des choses pas ou peu importantes. Cacher la vérité, déformer ou mentir par abstinence, le temps de réfléchir à la situation, c'est le B-A-BA du boulot de commercial. Et c'est ces banalités mensongées qui mettent la puce à l'oreille pour des choses plus importantes. Tout cela pour dire que ce que je vais rapporter n'est pas issu d'une paranoïa extrême que j'aurais développée petit quand je vivais enfermé dans une armoire et battu par des parents alcooliques, mais est bien issu d'une ambiance où le mensonge est permanent. Mis bout-à-bout, cela pourra peut-être paraître monstrueux (et c'est tant mieux). Mon but est d'être objectif sur les faits mais pas forcément sur l'interprétation. Je dis ce que je pense et ce que je ressens sur des faits suffisamment éloquentes.

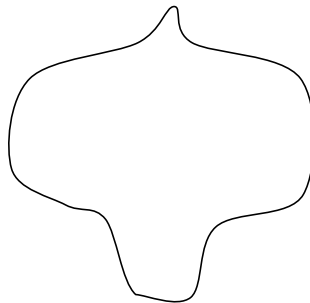
## Premiers contacts

Pour toutes les ssii, en ces temps d'explosion informatique, c'est la course à l'embauche. La France manque d'ingénieurs, on se les arrache. Certaines ssii arrivent à doubler leur effectif chaque année, toutes en tout cas essayent de progresser quitte à faire des édifices fragiles. Et Intox dans le tas ? Intox a du mal, on doit le dire. Selon des études à la con, la pyramide des âges n'est pas ce qu'elle devrait être.

Cas idéal : Une pyramide équilibrée avec une base forte de jeunes embauchés



Intox: Pas assez de jeunes, trop de quadras-quinquas. Une forme en pique quoi. Avec Poulet, le vieux patron au sommet.



Il faut embaucher !!!

Comment la DT recrute-t-elle ? Principalement via l'Apec et les forums. Le salon Pro-search, à la Défense, est une des étapes incontournables des ssii parisiennes.

Dans les salons, tout le personnel Intox donne de lui-même. La DT bien sûr mais aussi le directeur commercial d'Intox, la DRH, les inter-contrats qui s'emmerdent, et bien sûr la secrétaire allumeuse et canon, un peu jument même, essentielle pour donner un air branché et high tec à la boîte. A Intox, y a plein de boulots intéressants avec plein de vocabulaire Pro-search : radiocom, e-busisness, javacard, COM/DCOM, etc... Le consulting, le vrai, avec du fric, du design et des nanas pulpeuses. Bien sûr, les commerciaux qui sont là ne comprennent rien à ce qu'on leur demande, mais ils sont très sympas. Oh oui, y a de tout à Intox, et pis on fait ce qu'on aime faire. Croyez nous, l'expérience nous dit que cela ne sert à rien de donner à quelqu'un un boulot qui ne lui plaît pas. On sort perdant. Nous, on a envie que tu t'épanouisses

à Intox, et tu peux compter sur ta hiérarchie qui t'écoute, qui te connaît et qui agit pour toi. Nous à Intox, on n'est pas un grand groupe comme Altran ou Cap Gemini où les consultants sont des numéros anonymes. A Intox, on existe, on a un contact humain. Intox, c'est une famille !

Alors bien sûr, dans les salons c'est l'attrape-couillon, toutes les ssii font ça. Y en a même une qui fait distribuer des prospectus par de jolies nanas à la sortie avec comme consigne - j'imagine- «si tu vois un boutonneux sortir, style rachitique avec des lunettes -très important les lunettes !- c'est que c'en est un ! Alors tu l'accostes, tu le baratines un peu, tu lui files un prospectus et t'essayes de ramener son CV. Allez les filles, on se dépêche ! ». A Intox, on n'a pas d'argent pour ça, on peut pas rogner la marge de Poulet, le PDG, alors on se débrouille comme on peut. On joue les sérieux et les sympathiques en faisant un maximum de promesses. Si un gars arrive en disant qu'il veut faire une mission intéressante dans son domaine de prédilection, on lui dit : «vous savez, à Intox, c'est la 2ème mission qui est intéressante et vraiment dans ce que vous voulez. Le temps qu'on trouve et qu'on oriente, mais après, c'est du costaud hein ! » Et puis on insiste bien sûr comme d'habitude sur le registre formation. A Intox, il y a des gens compétents en interne, du matériel; on vous forme et on vous paye même des formations s'il y a besoin. Tout cela est bien sûr archi faux, mais ça se comprend, ils n'auraient aucun succès en disant la vérité (Qbonjour, on est une boîte de pourris, on veut se faire du pognon sur ton dos et t'en donner le moins possible, ça te dit ?f ).

Pour recruter, la DT a également tenté de promouvoir le coembauchage. Mais de façon lamentable, ça faisait vraiment trop mal de donner de l'argent pour embaucher ! Au bout de mois et de mois de discussions, les primes ont été admises, entre 3000 et 7000F brut selon les personnes, la gueule du client, etc.. Dans les autres boîtes, c'est plutôt 5000 ou 10000F. Toujours l'effet Intox, la différence...

## Entretien d'embauche

Le candidat arrive à Intox. Le siège est luxueux pour la taille de la boîte. Il y a notamment une grande terrasse qui donne sur un fleuve parisien. Par contre, c'est excentré, c'est loin du métro. Il semblerait que la situation du prestataire lambda circulant en transports en communs ne soit pas prépondérante dans les choix de la société. Poulet, le patron, a sa belle vitrine et il est content paraît-il.

Le candidat à l'embauche passe une série d'entretiens avec un ordre croissant dans l'importance. Il passe d'abord des entretiens avec André Lebihan et Maurice Ahmine, qui sont vraiment sympas, voire éventuellement Alexandre du-Haut-en-Col. Ces commerciaux là seront, en cas d'embauche, les chefs de l'intéressé. Des chefs sympathiques proches de la personne. Maurice parle humain, André parle compétence et humour. C'est toujours André qui est chargé de mesurer la compétence des gars à travers la discussion ou bien à travers les éternels tests en C. Faut dire que les autres en sont incapables. Quelquefois par contre, on fait appel à un mec en inter-contrat, un gars qui s'emmerde par définition. Cela permet de faire coup double : on mousse le gars en inter-contrat car on le fait participer à la vie de la boîte en le faisant être derrière le miroir et puis, si ce gars se prête au jeu, peut-être va-t-il ramener des informations sur le gars qui passe l'entretien. Il peut même, naïvement ou par ambition, ramener un jugement technique négatif.

Pendant tous les entretiens, on parle au candidat de l'entretien final avec Pierre Rance, le grand chef de la DT, qui a droit de signature, de vie et de mort sur toute la DT. On lui fait presque peur avec cet entretien final mais c'est fait exprès : inculquer une structure d'entreprise dès l'embauche au nouveau venu. André et Maurice sont des chefs sympas, presque des profs, à qui on peut tout dire parce qu'ils veulent notre bien, les gars en inter-contrat sont des autres nous-mêmes, une classe quoi, et Pierre est le proviseur de tout cela, une personne qu'on aura du mal à tutoyer, un patron. Il sera donc vu différemment et cela pourra être utile plus tard, pour intimider ou manipuler. Ce qui est terrible, c'est que tout cela est pensé, je le sais de l'un des protagonistes.

Le contenu des débats, vous pouvez l'imaginer, c'est le même discours que dans les autres ssii : « nous, on est différent, on a envie que les prestataires se réalisent, on les aide pour cela. Vous travaillez d'abord pour Intox, pas du tout pour l'entreprise où vous serez placé », etc... Après, cela peut être un peu différent selon la personne. Au niveau des compétences, on peut vouloir détruire la personne dans l'entretien (en clair, lui montrer qu'elle ne sait rien) pour que vraiment elle sente qu'elle a de la chance de pouvoir rejoindre Intox (et au passage ça permet de rabaisser ses prétentions) ou bien au contraire on la mousse, on la flatte pour qu'elle ait envie de rejoindre un groupe dynamique où elle est aimée et reconnue. Cela dépend aussi de la psychologie de chacun, selon si l'on aspire ou non à des responsabilités, du pognon, un domaine d'activité bien précis, etc... Votre salaire d'embauche, comme d'ailleurs vos augmentations plus tard, sont directement fonction de ce que vous demandez. Ils essaient toujours de gagner jusqu'au moindre franc : si vous demandez plus que le marché, vous aurez les prix du marché ; si vous demandez moins que les prix du marché (comme cela arrive à beaucoup de gens qui ne se rendent pas compte), alors vous aurez encore moins que ce que vous demandez. Car on part toujours du vieux principe de marchand de tapis qui dit qu'on demande toujours plus que ce qu'on espère. Même si c'est souvent faux pour de jeunes gens qui ont une formation scientifique et sont de surcroît débutant. Et puis, dans le doute, c'est toujours ça de gagné ! Et les grosses ficelles de la ssii peuvent souvent marcher. Rabaisser un

salaire d'embauche sous prétexte qu'il ne correspond pas aux imaginaires «grilles de salaire» ou bien faire passer des frais pour un vrai salaire : «vous avez 160kf en brut mais par contre vous avez droit à 60F/jour ce qui vous fait 1200F par mois de salaire net ! Et net d'impôt !! Soit...gngngn un équivalent de 182kf/an, ce qui se rapproche sensiblement des 190 que vous avez demandé. Et puis comme vous êtes embauché en avril, vous aurez à attendre moins d'un an avant d'être augmenté car chez nous les augmentations ont lieu en janvier pour l'ensemble des collaborateurs. Super non ?»

Le coup des frais est classique et chronique à Intox. Il faut préciser que toutes les boîtes sur Paris sont tenus d'indemniser leurs salariés de la moitié de la carte orange et de quelque chose comme 20F/jour pour les repas, ce qui se fait souvent sous la forme de tickets restaurants. Je ne sais pas si c'est obligatoire, mais c'est le minimum qu'elles font toutes. Cela peut se monter facilement à 40 ou 50 F/jour. Et ce n'est pas du salaire ! De plus, le calcul fait sur l'année est rapide et hasardeux, et fait pour vous prendre de court.

«Et surtout, rappelez-vous que l'on vous engage sans avoir de mission pour vous, que vous n'êtes pas rentable mais qu'on vous fait confiance. On a un contrat moral entre nous. » Sous-entendu, vous pourriez trouver un salaire un peu plus élevé ailleurs mais quand ? Quand la ssii en question vous aura trouvé une mission, dans 2, 3, 4 mois, qui sait ? Nous, on vous embauche tout de suite et on vous forme, on vous apprend la vie, le travail. Une famille, quoi. On prend des risques mais on pense que vous en valez la peine.

Un dernier mot quand même sur la nature des domaines abordés. Intox, comme la plupart des ssii, met une collection de domaines techniques et scientifiques dans ses petites annonces à l'Apec, dans son site ou sur ses plaquettes de pub dans les salons. De façon à ce que tout le monde s'y retrouve et que ça attire le plus grand monde. De nombreux jeunes veulent continuer ce qu'ils ont fait dans leurs études, croyant plus ou moins faussement en être passionnés. Quand les jeunes en question viennent de domaines sinistrés, comme la chimie, les maths ou une thèse en quantique, ils ne se font pas d'illusions : ils sont là pour changer de carrière et faire de l'informatique, bien content qu'ils aient trouvé un boulot. Pour les autres, qui ont fait leurs études dans des domaines qui peuvent être industriels comme le nucléaire, les télécom, le traitement du signal, l'électronique ou bien qui veulent travailler dans un univers informatique bien particulier comme la sécurité ou que sais-je, là, Intox fait des promesses. «C'est bien d'avoir des projets, vous pourrez y arriver. Nous, on fera tout pour. Mais là actuellement, vous êtes un peu léger. Il vous faudrait une première expérience de travail et vous consolider en informatique. L'informatique, ça sert à tout maintenant et ça fera un plus pour vous. Nous, on vous propose de travailler dans le développement pendant quelques temps, maximum trois années, et d'évoluer peu à peu vers votre domaine. Parce qu'à Intox, on en a des missions dans votre domaine. Ca peut arriver n'importe quand. Mais pas là, pas actuellement.» Enculade garantie. Le jeune se rendra compte bien vite, mais trop tard, que sans la passion et une volonté de fer, il est difficile de rejoindre son domaine d'origine. Surtout au bout de deux ou trois ans comme on lui laisse entendre. Quand on commence à faire de l'informatique, on devient informaticien, c'est bête à dire, parfois long à comprendre.

Vous dites oui, on se met à se tutoyer, on signe. On est content, vous venez de vous faire violer. Une première fois, ça se fête.

Pierre Rance vous suit et vous rappelle que comme convenu, vous devrez avoir lu 2 ou 3 bouquins d'informatique à votre arrivée, prévue dans 15 jours ou un mois. Le Java, le C, le C++ occuperont donc vos derniers jours de congés étudiantesques. L'horreur absolue.

## L'arrivée : premier inter-contrat

Vous arrivez donc à Intox un beau matin. Une secrétaire s'occupe de vous : elle vous donne du papier à en tête Intox, un paquet de carte de visite qui ne vous serviront jamais à rien et surtout un attaché-case avec Intox marqué dessus, comme à Altran ! La seule différence, c'est qu'à Intox, il est moche et vaut pas 2 balles parce qu'à Intox, on a moins d'argent qu'à Altran. La secrétaire vous fait faire le tour des locaux. Rien qu'à la vue de certaines secrétaires, vous vous dites «tiens, il y a des salopes ici», ce qui ne se démentira jamais. On vous présente vos locaux : la salle du fond, le bureau 17. Vous y voyez un gars au fond qui travaille semble-t-il et qui ne dit rien. Sont tous comme ça les collègues ici ? Non, les autres inter-contrats n'arrivent que plus tard et ne foutent rien de la journée. Celui là, c'est une exception : soit c'est une taupe, soit il est arrivé il n'y a pas longtemps et il croit encore devoir bosser, soit il s'amuse à Internet ou à un autre truc et donne l'impression de bosser. De toutes manières, il n'a rien à faire, donc il ne peut pas vraiment bosser, tout au plus se former... On y reviendra.

Ca y est, les commerciaux sont enfin arrivés, vous les retrouvez tous. André est toujours aussi sympa, Maurice est mal réveillé, pas dans son assiette, Alexandre a trop bouffé, Pierre est sec et énervé. En grand professionnel il arrive quand même au bout de 5 minutes, après avoir stressé tout le monde, à vous décocher un sourire. On vous souhaite la bienvenue, il faudra qu'on se voie, qu'on mange ensemble. Curieusement, on ne vous parle plus des mêmes missions qu'à l'entretien. Le marché va vite, il faut suivre. Il faut travailler sans plus attendre le C++. Dans la «salle de formation», il y a le logiciel Visual C++ qui y est installé. Il faut s'y mettre. Il y a des bouquins et des gens qui connaissent. «Tu hésites pas à venir nous voir, surtout, c'est important pour nous de savoir ce que tu fais et comment tu te sens». Ca y est, l'auto-formation commence. «Va voir G.O, en bas, c'est le gars qui s'occupe du réseau. Un vieux grisonnant, assez petit. Il te donnera une machine et un compte». Vous vous rendez vite compte que le vieux G.O est un incapable très antipathique. Tout le monde le déteste dans la salle de formation. M'enfin, au bout d'un jour ou deux, vous avez votre compte et votre poste.

Dans les couloirs, vous croisez deux vieux : le premier, un vieillard hébété, style Picoli, qui se traîne dans les couloirs en souriant à tout le monde, c'est Poulet, le patron. La boîte lui appartient à 80%. Il vous dit bonjour en souriant, vous vous présentez. «C'est bien, c'est bien, continuez ! ». Cette phrase, associée à l'éternelle «moi, ça me passionne» seront à peu près les deux seules que vous entendrez du grand patron jusqu'à votre départ.

Le deuxième vieux est une vieille, la DRH, que vous n'avez jamais vue et qu'on ne vous a pas présentée. Curieux qu'une DRH d'une boîte de moins de 200 personnes n'accueille pas les nouveaux... En fait, vous comprendrez plus tard que vous ne faites pas partie d'Intox, vous faites partie de la DT, ce qui n'a rien à voir. A Intox, comme beaucoup de ssii, il y a la partie consulting (les autres divisions en Réseaux/télécom/gestion de projet) qui ramène beaucoup de pognon quand elles en rapportent. C'est les membres de ces divisions, les vrais consultants, des mercenaires donc, qui représentent vraiment Intox. Ils sont loués pour des missions courtes voire ponctuelles, mais chères. Mais ce sont donc des gens qui se sentent très importants, et donc d'un naturel relativement puant. Parisianisme de base, costard, langue de bois, bouton de manchette, ambitionisme, etc... Beaucoup de paraître donc. La DT au contraire, ce sont des gens qui ont fait des études moins brillantes sur le papier, qui ne savent a priori pas paraître, et qui sont loués plus ou moins une bouchée de pain (par rapport aux autres) mais pour de longues périodes. Ce qui fait qu'ils sont très rentables : on ne les voit jamais, ils sont toujours en régie, et ils rapportent. C'est de la chaire à canon, destinée en plus à se barrer de la boîte un jour ou l'autre. Pas la peine donc de les considérer outre mesure. Info Intox, le journal idiot d'Intox, ne parle absolument jamais des gens de la DT.



Les premières journées passent à découvrir la société, les branlots et la faune des bureaux environnants et à bosser Visual C++. En fin de semaine, Alexandre vient vous voir pour vous dire qu'il a une piste à Canal+ pour vous, ce serait génial non ? Lui, ça le fait bander des missions pareilles. Faudrait se mettre à la méthodologie UML et se documenter sur le pascal. Le lundi, Maurice vient vous voir et vous dit de bosser le java, il y a plein de demandes dans ce domaine, ce serait bien de faire un pôle de compétence java à Intox, faut bosser là dedans. Le lendemain, André vient vous demander si ça vous intéresse le temps réel. Il vous explique que c'est génial et rigolo par A+B. Faut se remettre au C. Vous savez plus trop quoi bosser, vous allez demander des éclaircissements au chef : Pierre Rance. Il vous dit de bosser une heure par jour le C, une heure par jour l'UML et le reste du temps Visual C++. Java, on laisse tomber. Il vous comprend, c'est pas évident. Avant de repartir il vous lance : «Tiens au fait, tu as déjà fait du Matlab ? » (...)

Au bout de 2 ou 3 semaines, toujours pas d'entretien en vue. Officiellement, les chefs ne te trouvent pas assez mûr. Officieusement, ils ne trouvent pas de missions pour toi, c'est tout. Et puis d'un coup quand même, un entretien déboule pour un grand compte industriel. Un boulot que vous ne vouliez pas faire. Classique. On vous explique que ce sera une mission courte, et puis ce sera intéressant, formateur, une première expérience... Et puis d'aller à l'entretien n'engage à rien... Cela permet de voir mieux le sujet que sur un bout de papier. On ne peut jamais savoir à l'avance à quoi ressemblera une mission. On va à l'entretien, on écoute et on voit. Il faut par contre toujours dire qu'on est intéressé, même si c'est pas vrai, c'est mieux pour l'image d'Intox, après de toutes manières on s'arrange. Aie connnnnfiance ! Bon c'est vrai que c'est un peu loin, d'accord, mais ça va vite avec les transports en commun. C'est direct depuis Paris ! Ou presque, quoi. Non, il ne faut pas s'inquiéter, on va plutôt préparer l'entretien pour le réussir. D'abord, il faut sourire, c'est essentiel le sourire, puis ensuite dire qu'on est motivé, intéressé. Mais attention, hein, il faut le dire explicitement. Il ya des phrases qui sont importantes à dire et qui sont retenues!

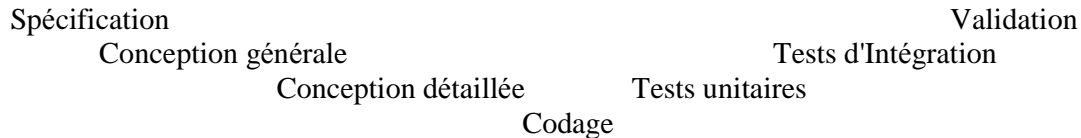
Une parenthèse pour dire combien les commerciaux d'Intox et plus généralement les commerciaux de ssii prennent pour des cons les chefs de projet ou les acheteurs clients. Ils croient que la forme peut suffire, et qu'on peut les manipuler avec un peu de mise en scène à deux balles, du type «il faut qu'on parle ensemble, toi, moi et le client, et il faut qu'on donne l'impression que c'est une réunion de travail, que tu es déjà dans la boîte» ou bien, pire : «Ce qui serait bien, c'est que moi je soulève des questions auxquelles tu ne penses pas mais que tu reprennes la balle au bond et que tu donnes l'impression que c'est toi qui les poses»! Toujours pour donner l'impression qu'on s'intéresse et qu'on parait au moins autant et même un peu plus compétent qu'on ne l'est réellement. Même si ces techniques sont ridicules, il faut reconnaître que c'est le système à la base qui est ridicule et que les ssii essayent de s'y adapter. Les entretiens pour les débutants, c'est du n'importe quoi. Souvent, les entretiens tout court même.

Bon, on s'entraîne à passer des entretiens blancs avec divers commerciaux à tour de rôle. Vous vous présentez, on vous conseille. Chacun donne son point de vue et vous arrivez très vite à des contradictions entre eux. Finalement, c'est un affaire de style et chacun fait comme il l'entend. De toutes manières, on ne peut pas présumer de la façon dont sera compris le message par le client. Tout au plus pouvez-vous respecter ce que vous dit le commercial qui vous emmène en entretien pour lui faire plaisir.

Bon, c'est pas mal. Mais il faut vous faire un cours sur le cycle en V.

Le cycle en V : voilà l'unique formation que vous aurez d'Intox (à moins de cumuler les inter-contrats et qu'un ambitieux dispense une formation en interne). Cela va prendre une heure au plus, et cela permettra aux commerciaux de dire que vous avez été «formé en interne». Pour quelque chose de nul en plus, qu'on aurait du apprendre à l'école :

Le cycle en V est le processus de réalisation d'un produit dans l'industrie. Ce produit est quelconque; dans notre cas, en informatique, il s'agit d'un processus de développement d'un progiciel (on dit progiciel parce que ça fait mieux que logiciel, mais c'est pareil) Les différentes phases sont :



D'où la forme en V. A chaque phase à gauche correspond une phase de tests à droite. Le point clef de la réalisation est bien sur le codage. On raisonne en termes d'exigences pour passer les étapes. C'est tout.

Belle formation en vérité. Et hop, ça permet de rajouter une ligne à votre CV. Vous avez maintenant une assez bonne vision de l'industrie et des projets industriels.

Vous allez à l'entretien, ça colle pas du tout : le chef de projet voulait un gars expérimenté et pas un débutant. Vous avez pas compris grand chose, vous vous êtes accroché, vous avez un peu parlé et vous avez même dit que c'était intéressant alors que vous ne le pensiez pas du tout. Votre commercial est content de vous, c'est dommage que cela n'ait pas marché. Ah, sinon, il faut essayer de parler plus la prochaine fois et de sourire davantage!

Les jours, les semaines, les mois passent et aucun des trop rares entretiens que les commerciaux arrivent à trouver ne réussit. A force de changer tous les deux jours de domaines informatiques, en tournant avec le vent, vous êtes dégoutés de tout, sans plus d'énergie. Plus rien ne vous intéresse. Vous vous mettez à rêver d'autres ssii où, dit-on, il n'y a pas d'inter-contrat ou alors l'inter-contrat est passé chez soi. Le rêve. Il y en a d'autres aussi qui donnent un vrai travail à faire pendant l'inter-contrat. Ce serait peut-être mieux car au début, c'est rigolo de passer le temps en cafés, au téléphone, sur la messagerie, sur le Web, avec des jeux ou en faisant des trucs perso... mais à la longue, cela devient pénible. Car même si vous n'avez absolument rien à faire à Intox, vous êtes tenu d'être présent au siège. Et la seule compétence que vous pourrez honnêtement vous prévaloir à la suite de cette expérience réside dans la maîtrise du ALT+TAB pour se sortir de situations périlleuses...

Vous êtes convoqué par les commerciaux qui veulent essayer de comprendre pourquoi on n'arrive pas à vous louer. Comme si c'était de votre faute ! Il vous assure que non, «moi je ne veux pas de coupable, je veux des solutions» vous dit Pierre Rance en grand professionnel... Alors, il faut bosser plus les entretiens et les domaines abordés. Les domaines, cela veut dire le vocabulaire, car eux ils s'en foutent que tu saches ce que c'est du moment que tu peux en parler. Ils savent bien que du moment que quelqu'un est pris dans un projet, c'est rare qu'on le renvoie.

Et puis aussi, on va encore refaire ton CV pour qu'il soit plus attrayant. Là, les commerciaux enlèvent un peu plus les restes de ce que vous aviez fait dans le passé et que vous auriez aimé refaire. Ils rajoutent encore un peu plus de vocabulaire informatique et industriel pour plaire à tout le monde. On arrondit un peu plus les périodes. Tiens, vous avez un peu plus d'ancienneté à Intox et vous maîtrisez tout! Un peu plus tard, vous passez chez Alexandre pour qu'il refasse le CV perso qu'il a sur vous et là, c'est terrible, ça fait un an que vous êtes dans la boîte, vous avez déjà eu deux missions, et vous êtes un dieu en tout. J'exagère à peine.

Le temps passe, on vous propose des missions de merde que vous n'imaginiez même pas exister : débogage, validation ou développement en fortran, cobol, Access dans toutes sortes de boîtes : industries, banques, transporteurs, PME, etc... Et vous n'osez plus refuser. Si vous vous imaginez pouvoir le faire, vous aurez droit à une grande réunion par les commerciaux avec lavage de cerveaux, intimidations et 4 vérités à la clef : tu étais d'accord, tu ne rapportes rien à la boîte, qu'est-ce que tu fais en ce moment ? etc...

Vous êtes crevé, vous n'en pouvez plus, vous n'avez qu'une idée : partir ! Le pire, c'est que vous êtes dans un tel état que vous n'êtes pas vraiment capable de chercher et trouver du boulot par vous-même. Lessivé, défaitiste et plein de rancœur, c'est pas top pour affronter des entretiens d'embauche.

Rien n'est fait pour améliorer le sort des inter-contrats. Une ambiance où tous se font chier et se communiquent entre eux leur blasage. Rien n'est fait, parce que faire, ça prendrait du temps, de l'argent, et peut-être ce serait reconnaître qu'il y a un problème. Et de plus, si la situation est pourrie, ça peut même être bénéfique car ça incite tout le monde à prendre des congés. Et là l'inter-contrat devient profitable à la boîte. C'est pour cela qu'on vous incite toujours à prendre des congés en avance de phase ou sans soldes, même si vous êtes un nouvel embauché. Jamais on ne vous fera par contre de cadeau. En définitive, cela pourrait être très maléfique à la boîte car trop d'inter-contrat peut provoquer des départs. Mais assez peu, curieusement, car les gens en inter-contrat sont trop jeunes et manquent d'expérience pour prendre la mesure de ce qui n'est pas normal. Il n'est pas rare de voir que la démission ait lieu après un inter-contrat vraiment très long (six mois ou plus).

Enfin, un beau jour, on vous repropose enfin un autre entretien et là ça marche. C'est pas ce que vous vouliez faire et c'est loin, mais bon, vous allez enfin sortir d'ici !!

On vous souhaite bonne chance. Pierre Rance vous dit qu'il veut recevoir de vous un mail chaque fin du mois qui explique ce que vous faites. Sans plus de précisions.

## Première mission

Ouf, je respire. Ca fait du bien de bosser même si c'est vrai que c'est pas top cette mission. Ouais... Pas top du tout...

(...)

Putain, c'est vraiment pas ce que je voulais faire !

Enfin, attendons, là ça ne fait que commencer. Peut être que ce sera mieux après et de toutes manières, à Intox, ils m'ont dit que c'était maximum pour 6 mois, histoire d'avoir une première expérience.

5 mois ont passé, vous n'avez pas eu de contact avec Intox. Seulement le bilan mensuel des jours travaillés et des frais. Dès le deuxième mois, vous avez arrêté de faire un compte-rendu mensuel d'activité à Pierre Rance. Vous n'avez rien à dire, ça vous emmerde et il n'y a aucun intérêt. De toutes manières, rien ne vous dit qu'il le lit. Il ne le réclame pas d'ailleurs.

Enfin, ce soir c'est réunion d'agence, vous retournez à Intox. Il y a les quatre têtes de la DT, on a droit à des discours comme quoi il y a une réorganisation dans la société. Dorénavant, les commerciaux seront plus proche de nous, plus à l'écoute. De notre côté, il ne faut pas hésiter à parler et à tirer la sonnette d'alarme. On travaille tous pour Intox, on est une famille. Tout va changer et surtout ce qui marchait mal. En fait c'est le même discours qui est resservi chaque année. Il y a toujours des réorganisations parce qu'Intox, c'est une boîte réactive, moderne, qui est à l'écoute du temps et du vent. Alors on réorganise pour que ça marche mieux. Le problème c'est que souvent les réorganisations ne sont pas réellement appliquées et que de toutes manières, cela ne change absolument rien pour le travail du collaborateur. Du vent quoi.

On nous explique que la politique des salaires a été revue. Poulet, le patron, s'est adressé à un cabinet extérieur, très cher, qui a redéfini le mode de rémunération pour plus de transparence et d'efficacité. Les membres d'Intox auront droit à une part variable directement fonction de leur chiffre dans l'année, à laquelle s'ajoute un nébuleux facteur K, dans lequel on peut mettre n'importe quoi. Tous les membres d'Intox auront droit à ce mode de calcul. Tous ...? Non, car une tribu peuplée d'irréductibles chaire-à-cans résistent encore et toujours. Pierre Rance nous dit que pour la DT, c'est reporté à l'année prochaine. C'est-à-dire, bien évidemment, aux calendes grecques. Pourquoi en effet distribuer plus d'argent alors que ça peut marcher avec moins ? Peu sont les collaborateurs qui se rendent compte de la grosse ficelle, à mon grand dam. En guise de transparence toutefois, on nous expose le mode de calcul du salaire d'un commercial. André nous écrit une belle équation au tableau décrivant son propre salaire. Ca c'est de la transparence ! C'est juste dommage qu'il y ait 4 inconnues dans cette équation.

Sinon, tous les membres de l'agence se présentent : bonjour, je m'appelle X, je fais un travail de chien que j'ai pas choisit, et j'espère pouvoir sortir bientôt. Bonjour, moi c'est Y, c'est tout pareil mais je ne me pose pas de question, je fais ce qu'on me dit de faire. Bonjour moi c'est Z, je fais un super boulot et je suis ambitieux. Quand je serais un peu moins con, je quitterai cette boîte qui ne peut rien m'apporter. Salut, moi c'est A, je suis un comique mais à la vérité je me fais chier autant que vous mais je préfère ne pas le dire. Salut moi c'est B, j'ai fait partie d'une autre ssii avant, mais maintenant je suis content d'être à Intox. J'ai dit ça la dernière fois, je redirai ça la prochaine fois, ça ne me gêne pas.

Bonjour, moi c'est C, je viens d'arriver en inter-contrat, ça à l'air super ce que vous faites. J'espère pouvoir faire la même chose. Là il y a des pistes pour que je travaille bientôt....

(...)

Un ange passe.

Vous imaginez ce que ce pauvre nouveau endure pour l'avoir vécu il n'y a pas longtemps de cela. Vous êtes déjà vieux.

La réunion est finie, un petit pot minable commence : mauvais vin rouge et pâté, on n'est que de la DT et toujours pas à Altran. Ah la la, dire qu'il y a d'autres ssii qui organisent des soirées paint-ball ou du karting...! Bla-bla général et insipide. Vous discutez avec vos voisins, ce qui vous permettra plus tard d'écrire un bouquin là-dessus. Vous voyez enfin votre chef d'agence à qui vous rappelez que vous devriez comme prévu sortir dans un mois. «Pourquoi, t'es pas bien là où t'es ?» Vous lui rappelez que non et que patati et patata. «Bon écoute, on va pas en parler là, on se rappelle la semaine prochaine et on en discute. Promis. Mais c'est bien que tu me dises que tu veux partir, on a besoin de savoir nous. Je vais remonter l'info»

La semaine passe, pas d'appel. Vous lui laissez un message. Il vous rappelle la suivante. «Allô, oui, comme promis, je te rappelle. Tu veux toujours partir de ta mission ? » Ah que oui. « Ecoute le mieux, c'est qu'on se voie, on fixe un rendez-vous ? Mardi en 15 ça te va ? La semaine prochaine je peux pas, je suis en vacances, je vais faire du ski. Va pour mardi à 18h, O.K.»

Le jour dit : «Alors comment ça va ? Comment ça se passe la mission» Vous lui racontez tout ce que vous faites, les tenants, les aboutissants, les techniques employées, ce que vous aimeriez faire, etc... «Non, non, t'as raison, faut que tu sortes, de toutes manières t'es pas loué assez cher. Mais le problème, c'est qu'on peut pas te sortir comme ça, tu le comprends bien, il faut voir avec le client, s'arranger avec lui. Ca pourra prendre 1 mois ou 2 maximum. Mais on va tout faire pour te faire sortir de là, faut pas que tu pourrisses là-bas. T'es un bon élément, machin, nous on veut que t'apprennes un maximum, que t'évolues et que tu te sentes bien dans tes missions. On va commencer à te chercher un projet intéressant dans ce que tu veux faire... C'était quoi déjà ? » Vous lui redites tout en lui rappelant bien sûr que vous ne voulez pas faire d'inter-contrat et en insistant bien sur votre domaine de prédilection. « Ah oui, oui, on a des missions là-dedans, souvent, en cherchant bien il y aura pas de problème. Ce qui serait bien, ce serait de mélanger ça avec ce que tu faisais avant...»

Par cette dernière phrase, tout est dit sur le devenir du 2ème inter-contrat, car bien sûr, le commercial arrive à nous sortir au bout de 2 mois et 1 semaine pour nous faire aller... en inter-contrat !! C'est ça aussi le génie d'Intox, toujours repasser par la case départ.

## Deuxième inter-contrat

O.K., j'ai compris maintenant, il y a trois niveaux dans le boulot de prestataires : la chair à canon, la pute et le mercenaire. Au début, j'étais de la chair à canon, normal vous me direz, mais maintenant je veux être mercenaire. Ca va pas du tout se passer comme la dernière fois.

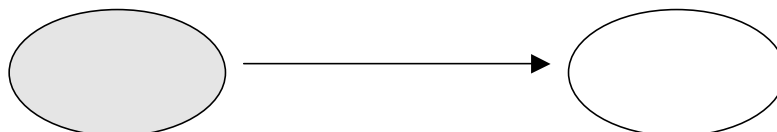
Vous allez voir les commerciaux. Ils sont surpris de vous voir, ils ne savaient même pas tous que vous reveniez de mission. Intox ou l'organisation. Dire que vous croyiez naïvement que tout Intox vous cherchait une mission pour vous éviter de l'inter-contrat!

Vous rencontrez une nouvelle fois Poulet dans les couloirs, il vous dit bonjour en souriant. Il ne sait toujours pas qui vous êtes. Il vous demande ce que vous faites, il ne comprend pas la réponse mais il est content. "Moi ça me passionne", vous dit-il. Vous existez, vous ramenez du pognon, tout va bien. Vous êtes un bon petit jeune. Il vous rappelle que la clef de la réussite, c'est le sourire.

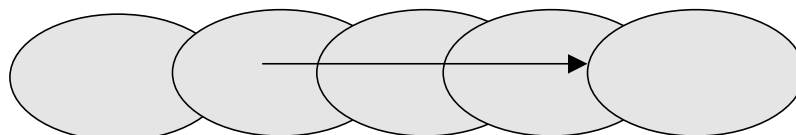
Mais vous êtes motivé, vous ne voulez pas perdre votre temps comme la dernière fois. Vous commencez à bosser ce que vous avez envie au moins jusqu'à ce que Pierre Rance et les autres recommencent à vous orienter dans tel ou tel domaine en fonction du vent. Vous allez voir les commerciaux, vous discutez avec tout le monde, vous vous proposez pour vous rendre utile, etc... Tout ça est accueilli très positivement. Les commerciaux sont contents de vous voir contents, pour eux c'est important de savoir dans quel état on est, il faut pas hésiter à parler. Tout ça c'est très positif, mais ça ne change rien: il n'y a toujours rien à faire et les commerciaux ont autre chose à faire que de s'occuper de vous. Sauf de temps en temps quand même où, en temps qu'ancien, vous pouvez participer à des salons ou à des entretiens de candidats. Et sinon, si vous vous ennuyez, vous pouvez prendre des vacances !

Les commerciaux te redemandent ce que tu veux faire maintenant. Ils te laissent parler, te plaindre, gueuler, positiver, etc... C'est très bien de s'exprimer, ils ont besoin de savoir. Et c'est très bien aussi ce que tu veux faire, ils vont tout faire pour trouver un truc dans tes cordes, maintenant que t'as de l'expérience. Le problème, c'est que ce que tu as fait jusqu'à présent, ça n'a rien à voir a priori. Ca va être difficile de te vendre directement là-dedans. Ce qui serait bien, c'est de procéder en étapes, de se rapprocher peu à peu. C'est grossomodo ce qu'on appelle la théorie des cercles à la con, par Pierre Rance :

Il est difficile de changer complètement de domaine dans son travail :



Il est préférable de se rapprocher au fil des missions de l'objectif à atteindre, à travers des domaines connexes :



Un cas pratique suggéré par Lebihan serait de faire un boulot qui ressemble à celui effectué jusqu'à présent mais dans une boîte où ils font beaucoup du boulot qu'on aimerait faire. A la charge du prestataire ensuite d'évoluer dans la boîte.

Cela reste bien sûr totalement théorique et complètement biaisé à la base car les commerciaux vont tout faire pour vous faire retravailler dans le même type de boulot que fait précédemment. Tout simplement parce que, ayant de l'expérience, vous pourriez être vendu plus cher et que, les commerciaux sont directement intéressés au prix qu'ils vous louent. Entre vous faire plaisir et vous louer à un prix de débutant ou vous pousser un peu et vous louer à un prix plus avantageux, le choix sera vite fait. Alors, ils vous diront qu'ils cherchent dans ce que vous voulez faire, bien sûr, mais en fait cela ne marchera pas dans ce sens. Dans un langage informatique, les prestataires peuvent croire plus ou moins inconsciemment qu'ils sont les clients des serveurs commerciaux. Autrement dit: le prestataire demande un type de mission et le commercial cherche en fonction. Mais en fait, la problématique est inverse: le commercial cherche plein de missions possibles, il les ramène et il regarde qui correspond à quoi, mais uniquement sur le papier, c'est-à-dire le CV. Il recherche les mots en commun dans l'offre et la demande. Comme il ne comprend souvent rien à ces termes techniques (surtout les purs commerciaux comme Alexandre et Maurice), il se peut et il est arrivé qu'il passe à côté de missions qui vous auraient passionné. Pour eux, à l'extrême, l'anglais, l'américain et la langue de Shakespeare, c'est trois mots différents et donc trois choses distinctes.

Et puis le commercial est le seul juge de ce qui peut marcher ou non. Si une mission vous plaît mais qu'il estime que vous n'avez aucune chance ou bien moins de chance que sur une autre offre de la même entreprise, il vous mentira en vous disant qu'il a envoyé votre CV là où vous vouliez. Ça ne mange pas de pain et ça fait tant plaisir de garder espoir quand on est en inter-contrat. Le problème, c'est qu'avec un peu de jugeote, tout cela transparait car, aussi expérimentés soient-ils, les commerciaux ne sont pas fins. Et puis un peu d'espionnage sur le réseau, en allant voir les "propals" (les propositions commerciales), curieusement accessibles, vous enlèvera vos derniers doutes.

Selon la personne et la durée d'inter-contrat, les commerciaux ne demandent plus leur avis aux prestataires sur une mission. Pour les débutants, la question ne se pose même pas. Ils envoient les CV et mettent devant le fait accompli en cas d'entretien programmé. Le nombre d'affaires qui ont été conclues comme ça à Intox et dans toutes les ssii, c'est effrayant. Dans tous les cas, il s'agit d'un viol de la volonté du prestataire. Ça peut être ressenti par la suite comme de la chance si la mission est bien mais dans tous les cas comme de la manipulation.

Oh bien sûr vous pouvez gueuler et refuser des missions. Mais la pression se fait ascendante et il devient de plus en plus difficile d'aller contre. A moins de mettre sa lettre de démission sur la table bien sûr. Mais encore faut-il avoir les idées claires, le caractère pour et les moyens qui vont avec. Et puis changer pour faire quoi ? La même chose dans une autre ssii ? Ici au moins vous connaissez les gens. C'est des crapules que vous avez l'habitude de pratiquer.

Parlons-en des crapules. Alors comme d'habitude, on vous dit que tout a changé et que maintenant le prestataire est au cœur du système. Il faut parler, c'est bien. Et il faut avoir confiance dans ses commerciaux de la DT. Les autres par contre, on peut s'en méfier. (!) Pourquoi avoir confiance dans la direction de la DT? Selon eux, parce qu'ils font un gros boulot de communication ensemble pour avoir une totale confiance entre eux, pour former une équipe percutante, efficace. Ils participent tous les quatre à des réunions le soir (encore une lubie à Pierre Rance). Un truc un peu du genre secte où les participants doivent tout dire et notamment ce qu'ils ont sur le cœur. Et ils en prennent plein sur la gueule mais ça fait du

bien. Comme ça, ils sont soudés. Et toute la journée, ils jouent à ça, à cette franchise. Il est sûr que, concernant les prestataires, ils y arrivent très bien. Vous pouvez dire n'importe quoi à l'un des quatre, les trois autres le sauront tout de suite. Surtout si vous le dites avec le ton de la confiance. Je m'étais amusé à dire certaines choses pour voir par où cela me revenait. Succès garantie. Beaucoup de prestataires ne s'en rendent pas compte mais les commerciaux sont tous les mêmes, ils jouent tous le même rôle vis à vis d'eux, c'est seulement la forme qui change. Que André ait l'air plus sympa que Pierre, et que vous préféreriez vous confier à lui, c'est normal, c'est connu, et c'est prévu même. Pierre saura toujours tout de vous. D'ailleurs, si vous vous entendez mieux avec un commercial qu'un autre, ce sera lui en priorité qui s'occupera de vous.

On en vient au fond du sujet, le maître-mot de ces pages : la manipulation. Oui, les commerciaux de la DT passent leur temps à essayer de manipuler les jeunes et inexpérimentés prestataires. Ce ne sont généralement que des ficelles plus ou moins grosses mais qui misent bout à bout, font un ensemble peu ragoûtant et finalement, vous ne pouvez plus parler à ces gens là sans être un minimum paranoïaque, car vous savez que tout ce que vous dites pourra être retenu contre vous. Ils adorent faire parler. Ça permet de savoir ce que vous pensez et, ainsi, prévenir d'éventuels dangers de démission et vous manipuler plus aisément. Et puis aussi, ça a le grand mérite de vous donner l'impression d'être écouté : ça n'est pas cher donné que de laisser parler les gens, c'est la meilleure des thérapies. Cela veut dire que si vous dites une énorme connerie, il ne faut pas espérer être rappelé à l'ordre comme le ferait un ami, un prof ou un membre de votre famille. On vous dira «oui, machin, on te comprend». On pourra même dire ce que vous voulez entendre à vos amis dans l'espoir qu'ils vous le répètent. (C'est gros comme une maison, c'est assez rigolo à voir). Les commerciaux aussi se succéderont dans les discussions avec vous, chacun faisant plus ou moins mine de ne pas être au courant du problème, une ficelle qu'ils apprécient particulièrement. Tout ira bien jusqu'à ce que vous insistiez dans une connerie qui va à l'encontre des intérêts d'Intox. Pas forcément une connerie d'ailleurs... Un truc du genre: «Non je m'en fout, je veux pas aller à cet entretien, ça m'intéresse pas, c'est pas ce que je veux faire». A ce moment là, les commerciaux vous montrent leur vrai visage de grands manipulateurs. On essaiera tout d'abord de vous déstabiliser en vous gueulant un peu dessus, en vous rappelant vos quatre vérités (tu es en inter-contrat, tu ne rapportes rien, tu étais d'accord lors de ton embauche, etc...). Ensuite, on vous caressera dans le sens du poil pour essayer de vous récupérer: Pierre Rance, sacralisé comme le grand patron, viendra lui-même vous parler et vous racontera sa vie. Déstabilisé, vous en sortirez avec le sourire d'un employé à qui le patron vient de parler comme à un ami. Ensuite, on jouera le jeu de la famille réunie avec plein de grandes promesses d'arracheurs de dents: l'essentiel étant sauvé, vous acceptez de faire ce que vous ne vouliez pas il y a encore peu. L'essentiel, c'est le présent. Intox, comme beaucoup d'autres boîtes, résonne sur le seul présent. On arrive à vous convaincre de faire ça? Excellent! On se fiche d'hypothéquer l'avenir en suscitant en vous de la rancœur, on verra bien plus tard pour rattraper le coup avec d'autres ficelles, voire un peu d'argent. Généralement, le commercial qui traite avec vous s'en fout d'autant plus du futur de la boîte qu'il est présentement impliqué dans l'affaire, et qu'il joue lui-même son avenir sur ce présent. Il fait son blé sur vous, c'est tout. Vos états d'âme passés, présents ou avenir sont annexes.

Si par contre vous êtes tenace et que les caresses ne suffisent pas, alors là on passe à un autre niveau: le lavage de cerveau. Vous aurez réunion sur réunion de programmées avec tous les commerciaux où à chaque fois vous aurez à vous expliquer et à répéter comme à l'interrogatoire. Le pire, c'est le côté psychologique. Car Pierre Rance se croit un grand psychologue et il voudra vous faire parler. Sa technique : se poser en face de vous et vous regarder sans parler. Il vous pose de temps à autre des questions personnelles sur votre



comportement. Vous bafouillez, il vous coupe et vous assène -sans appel- sa vérité, complètement à côté de la plaque ou extrêmement réducteur selon le cas. Vous ne pouvez pas le convaincre du contraire, c'est lui le chef.

De cette pression qui s'exerce sur vous, vous ressortez en miettes ou, au minimum, fatigué. Car c'est éprouvant d'être dans un environnement hostile sans avoir rien à foutre, sans pouvoir faire les preuves de ses compétences et des fondements de son ambition. Vous n'en pouvez vite plus et vous voulez sortir d'ici, par n'importe quel moyen. Alors bien sûr il y a la démission, mais vous êtes pas bien en état de chercher du boulot. Vous êtes très énervé contre les ssi, et avec pas mal de rancœur. Et puis chercher du boulot, c'est pénible, ça prend du temps à faire et à se concrétiser. Pour vous reposer, vous pouvez bien sûr prendre des congés. Naturellement, on vous y encourage : «Allez, repose-toi bien, machin ! Et reviens-nous en forme...».

### ***Vie et mort d'un forfait Intox***

De temps en temps, la DT se lance dans l'aventure du forfait. Enfin, elle essaye. Car il est nettement plus facile de louer le premier gars venu en régie que de gagner un vrai projet. Cela implique en effet de rédiger une réponse à un vrai appel d'offre, c'est-à-dire apporter une solution à un problème en terme d'idées, de conception, et de moyens. En gros, il faut comprendre et estimer le travail à faire puis réunir une équipe pour l'accomplir. Pas évident. Pas pour l'équipe, ils l'ont généralement naturellement avec tous les gars en inter-contrat, il suffit juste de trouver un chef de projet Intox. Non, le vrai problème, c'est de faire une bonne proposition, la plus juteuse possible, et d'avoir l'affaire. Mais pour cela il faudrait des gens vraiment compétent pour faire l'offre. D'un côté, il y a le commercial qui veut faire un maximum d'argent et aussi se prémunir le plus possible en cas de mauvais coup. Il en vient naturellement à gonfler de plus en plus les prix et les clauses de garantie. Celles-ci peuvent aller très loin, presque jusqu'à "en cas d'explosion nucléaire sur Paris, Intox ne saurait être responsable des retards pris". De l'autre côté, il y a les experts Intox ou d'ailleurs, qui comme tous les experts ont un avis définitif sur l'affaire à ceci près qu'ils ne sont pas d'accord entre eux. Il faut trancher, et le commercial devient prudent, trop évidemment car l'opération échoue sans appel : un concurrent s'engage à tout faire (ce que ne proposait pas Intox) pour 1/3 de moins que le prix d'Intox.

Mais l'histoire aura duré des semaines et des semaines, Pierre Rance obligeant les gens en inter-contrat à s'intéresser à la prolap, les retenant pour rien le soir, surtout le vendredi...

Une fois connu l'échec, tous les gars promis au forfait sont dépités car ils espéraient enfin pouvoir travailler et certains étaient très intéressés par le sujet lui même. Cinq minutes après, les commerciaux rappellent et reproposent n'importe quoi, l'inter-contrat classique reprenant ses droits après cinq bonnes minutes de pudeur. A Intox, on est réactif !

Mais les gars en inter-contrat sont trop nombreux, et ça commence à jaser dans les hautes sphères d'Intox, il faut donc que les commerciaux s'activent et trouvent des solutions. La première des solutions évidemment, c'est de ne plus demander du tout au prestataire si la mission sur laquelle on le propose, l'intéresse. Cela va de soit. La deuxième solution, c'est la vente des bestiaux: un client demande un développeur en C ? Qu'à cela ne tienne, on lui en amène 5 et il fait son choix. "Ils sont beaux mes consultants, ils sont beaux !!". Et on leur fait passer un test en C et des entretiens individualisés. Y a plus qu'à choisir ! C'est tout juste si on ne regarde pas leurs dents.

Pour ceux qui ne seront pas choisis, évidemment, c'est le retour à la ferme. Mais les commerciaux sont très content de la méthode, très efficace. Ils essayent même de l'améliorer. Par exemple, pour l'entretien programmé d'un prestataire, ils en amène un autre avec eux, au cas où. "Toi, tu restes là, et durant la conversation, je vais essayer de parler de toi". Evidemment, cela échoue immanquablement, faut pas trop prendre les clients pour des cons.

Et finalement, cela se finira à l'ancienne, on vous proposera une nouvelle mission de merde: c'est pas vraiment ce que vous vouliez faire, un peu mieux que la dernière fois, et c'est toujours aussi loin. Mais bon, vous pourrez respirer. Comme vous n'êtes plus un bleu, vous savez qu'il est pénible et cause perdue de refuser (vous risquez en définitive de vous retrouver avec une mission vraiment de merde), alors vous acceptez, en monnayant ça contre de l'argent. Vous rentrez vraiment dans le système.

## **Deuxième mission**

Chus crevé, j'en ai ras le cul. C'est le dernier inter-contrat que je fais à Intox. Enfin, j'espère... Depuis que je suis dans cette boîte, j'ai appris à ne plus dire «fontaine, je ne boirai pas de ton eau». J'ai tellement fait de trucs que je voulais faire pour rien au monde! Je me suis tellement renié que j'y ai presque pris goût. J'ai plus aucun jugement négatif envers tel ou tel domaine. La chimie ? Finalement j'adore ça, Intox pourrait très bien m'y envoyer. Tant qu'y a du pognon en vue, on est prêt à tuer femmes et enfants, alors quand y a pas de femmes ou d'enfants en jeu, là on n'a vraiment plus aucun scrupule, et on arrive très bien à se regarder dans la glace le matin et croire qu'on fait le bien, à sa façon. Les églises en sont plein de gens comme ça. Et paraît qu'y a pas que des commerciaux de ssii, ça fait peur.

N'empêche que j'ai appris pas mal de chose dans la ssii : j'ai appris à mentir, à enrober, à être vicieux, paranoïaque, méchant même, et à perdre mes illusions. Que des choses positives quoi. Heureusement qu'on voit ça de loin, entre chaque mission, et c'est déjà suffisant. C'est même le meilleur côté du métier, ça, d'être loin. Ne pas être obligé de s'impliquer ni dans sa ssii, ni chez le client, être toujours entre deux eaux. Cela permet de prendre du recul. Ce qui est dramatique, c'est qu'on ne peut pas continuer comme ça éternellement. On en a vite marre, je pense, et puis on se met à faire comme tout le monde et à prendre les défauts du monde. L'âge aidant, on se convainc sans difficultés qu'on vit dans un monde de requin et qu'il faut être un requin soi-même. Plus tard si ça se trouve, un petit con écrira un bouquin pour dire que je suis un salaud.

### ***Les augmentations***

Pierre Rance a délégué du pouvoir aux directeurs d'agence : contrairement à ce qui se faisait auparavant, c'est à son chef d'agence seulement que l'on parlera du boulot et du salaire, cela permet de mettre un tampon entre le consultant et le pouvoir de décision (toujours Rance bien sûr). Dorénavant, quand on demandera une augmentation, ce sera moins évident car il y aura toute une nébuleuse dans laquelle se noiera la décision. Votre chef d'agence est avec vous, c'est un copain, il fera tout pour que vous l'ayez, bien sûr ! Mais derrière il y a Pierre, sacralisé une fois de plus comme le grand patron, et derrière Pierre il y a Poulet, le vieux salaud, et derrière lui, le marché, Intox, tout ça... Non, vraiment la décision n'est pas simple.

En fait, rien n'a changé, c'est toujours Pierre qui décide, mais par ce procédé, vos ambitions sont revues tout naturellement à la baisse. On fait tous partie d'un grand ensemble qui nous dépasse et contre lequel on ne peut rien. Et hop, ça fait toujours quelques kF de plus grappillés pour Intox et la DT.

Cela dit, vous n'êtes plus aussi dupe et sensible qu'au début. Vous savez pourquoi vous travaillez : l'argent. En ssii, c'est quand même la seule valeur de sûre. Dans votre boulot, il y a d'autres prestataires d'autres ssii et vous vous rendez compte que vous êtes carrément mal payé par rapport au marché, c'est de l'exploitation. En y regardant bien, tous les gens d'Intox un peu sensés que vous avez rencontrés se sont plaint de la même chose. Sauf exception. Elle paye mal cette boîte et il faut vraiment taper du poing sur la table. Votre salaire d'embauche et les corrections qui ont suivi sont loin du salaire que vous toucheriez si vous démissionniez tout de suite. Et puis là vous commencez à avoir un CV, bien arrangé par Intox d'ailleurs.

Démissionner paraît beaucoup plus proche d'un seul coup, et on imagine facilement les autres s'ii se jeter sur votre CV.

Donc la situation est plus simple : Les commerciaux sont tous des crapules, vous ne voulez que de l'argent, sinon vous démissionnez. Et vous n'avez plus aucune gêne ou de honte à parler d'argent, d'insister lourdement ou de menacer. Et ça marche bien sûr, car c'est se battre avec les armes de ses adversaires... Naturellement, les commerciaux vont essayer mille et une ficelle pour minimiser ces augmentations. Du bon marchandage digne de la casbah. Mais vous les faites plus ou moins taire en rappelant le passé et surtout le marché. Vous pouvez enregistrer la conversation, vous en rirez encore dans trente ans.

### ***Soirées On-se-dit-tout***

Ca y est, tout le monde est prévenu, chaque premier lundi du mois aura lieu une soirée rencontre dans la DT. «C'est promis, on se dira tout ! Vous ne le croyez pas ? Alors venez et vous verrez !!» C'est en ces termes que Info Intox, le journal de la société, annonçait ces rendez-vous mensuels. La vérité, parler franchement, dire ce qu'on a sur le cœur, pour contribuer à ce que tout s'améliore. Venez !!

Alors nombreux sont ceux qui y sont allés, de bonne foi, ou de moins bonne. Divisés en deux groupes avec deux commerciaux chacun. Chaque prestataire devait écrire sur un papier des propositions ou bien des sujets dont ils voulaient parler. Ensuite les résultats ont été dépouillés. Le premier sujet en tête: la RTT! Tout de suite, le sujet est passé à la trappe. «Nous n'en parlerons pas, les discussions sont en cours». Voilà donc le résultat de tant de transparence... Alors forcément les autres sujets ont été abordés. Rien de bien méchant. On a parlé de l'inter-contrat, les commerciaux ont dit qu'ils allaient voir ce qu'ils pouvaient faire pour les occuper. Pourquoi pas leur faire rédiger des propals? Tout ça a eut un seul mérite pour les commerciaux : prendre le pouls de la DT, c'est tout. La seule avancée spectaculaire de la réunion (mais qui à mon avis était prévue avant) fut la création d'une base de données des compétences de toute la DT, ce qui curieusement avait été demandé par les prestataires eux-mêmes. Un peu plus tard donc, une stagiaire s'est occupée d'interroger tous les prestataires qui devaient remplir par ailleurs un feuillet décrivant leurs compétences. Ce feuillet, c'était n'importe quoi, ça pouvait le copier-coller à plein nez des CV de la boîte. Le copier-coller un peu bête, car des trucs superflus de CV se sont retrouvés sur les feuillets de tout le monde... Moi en tout cas, j'étais contre la réalisation de cette base car on instrumentalisait un peu plus le chair-à-canonisme du prestataire. Nulle mention n'était faite de nos aspirations et notamment, pour certains, de notre volonté à sortir des domaines où l'on a des compétences. La conception de la base ressemble à une machine insensible qui décide de la vie des gens. Exemple: Alexandre reçoit une demande dans un domaine précis. Il n'y comprend rien à ce domaine, comme d'habitude, alors il fait une requête dans la base. Il en résulte une série de noms de collaborateurs qui ont déjà touché à ce domaine. Alexandre envoie la liste de CV correspondant au client. Est-ce que la mission intéresse les prestataires? Est-ce que les prestataires veulent encore travailler dans le domaine ? Quel est véritablement leur niveau à ce jour dans ce domaine ? On n'en sait rien, et on s'en fout.

Il ya eut plusieurs de ces réunions mensuelles où on se dit tout, de plus en plus espacées dans le temps et attirant de moins en moins de gens. Puis ça s'est arrêté, faute de combattants.

## **Le suivi**

Autre grand changement claironné : le suivi. On s'occupe de vous, les gars, vous pouvez compter sur nous ! On nous avait déjà dit ça lors de chaque réunion d'agence. On devait d'ailleurs en faire plus de ces réunions, mais dans les faits, ça gonflait tout le monde: les prestataires qui venaient pour rien et les commerciaux qui devaient les supporter pendant toute une soirée. Alors, Rance et compagnie ont décidé que les commerciaux devaient venir nous voir sur place plus souvent. Autrement dit, faire comme toutes les ssii, et nous payer un repas de temps à autre. Ah j'en ai vu quelques-uns de ces repas, et c'était pas fameux. Maurice, le calme et discret, qui essaye de s'improviser meneur de la conversation, c'est marrant à voir. Il y arrive pas bien sûr, mais il essaye... Il a même fait faire un cadavre exquis parlé: chacun continue la phrase dit par le précédent. Un jeu rigolo, fait pour les 12 ans. Moi j'étais plutôt consterné, mais je suis peut-être méchant. Enfin, c'était ça le suivi.

Ca va ?

- ça va.

On bouffe et puis on y va.

Ca va ?

- non pas vraiment.

Ok, on va pas en parler maintenant, on se rappelle, d'accord ?.

## **La RTT**

Ah la RTT, c'était bon ça. On en parlait, on en parlait, comme si on allait la faire. Déjà fin 99, c'était imminent. Il y a eut des réunions des employés avec Poulet. Ils étaient chargés de faire des propositions. Des gens en inter-contrat ont appelé tous les collaborateurs de la DT pour savoir s'ils avaient des propositions à faire. Puis l'année 2000 a commencé. En janvier, les commerciaux ont tempéré grâce à ça les ardeurs augmentataires des employés. «Non, moi je voudrais bien t'augmenter, même plus si ça ne tenait qu'à moi. Mais ça bloque en dessus de moi. La RTT, ça va coûter très cher à Intox. Et puis il y a l'introduction en bourse! Non, la conjoncture est pas bonne». Plus l'année passait, plus ça devenait imminent. En février/mars finalement, les dirigeants Intox se sont rendus compte qu'on pouvait rester légal en filant 1/2 journée à prendre tous les 2 mois 1/2 travaillés, perdues sinon (en fait, elles n'ont jamais été perdues pour personne). Cela faisait bien dans les 2 jours 1/2 par an de RTT, quelle avancée !! Mais bon, on nous a dit que c'était provisoire en attendant le règlement définitif des 35h qui lui devait être imminent. On attendait l'accord de branche du Syntec que tout le monde annonçait. On l'attendait pour se positionner par rapport à lui. En fait, il était clair qu'Intox appliquerait le minimum des minimums des fonds de tiroir de l'accord Syntec. Mais bon, on n'en savait rien. En novembre 2000, finalement, à peu près en même temps que les réunions sur les Stock options, ont eut lieu 2 réunions où Poulet et un avocat véreux dévoilèrent à l'ensemble du personnel les choix de réduction du travail dans Intox. Ces réunions étaient fameuses car beaucoup de gens se sont énervés. Alors que tous auraient dû être content d'avoir des jours de congés en plus...! Non, on a vu Poulet dans toute sa splendeur: un vieil épicier à qui l'on prenait son argent et qui essayait d'en garder le maximum. Le résultat en terme de RTT à Intox est le pire de toutes les ssii que je connaisse (et je me suis pourtant renseigné sur plus d'une vingtaine). Inutile de rentrer dans le détail ici, mais c'était énervant. Surtout la forme d'ailleurs, la présentation de l'avocat véreux ressemblait vraiment à du

foutage de gueule superbe. Sur le fond: contrairement à toutes les ssii et l'accord Syntec lui-même, tous les jours attribués avaient lieu à des dates décidées par le patron seul.

Les commerciaux de la DT ont essayé de tempérer : mais non, l'accord n'est pas si terrible, et de toutes manières, il sera ce qu'on en fera. Tu peux avoir confiance. Quelque mois plus tard, ils refusaient des demandes de RTT d'employés au motif qu'il leur restait des jours de congé.

En février 2001, on a tous reçu la nouvelle organisation Intox, une de plus, en même temps que la charte d'organisation de la RTT. On pouvait y lire que le principe général retenu est celui d'un forfait en jours de travail sur l'année, 217 exactement, les journées ou demi-journées de travail étant comptabilisés de la façon suivante :

- Jusqu'à 6h de travail effectif = 1/2 journée
- Au-delà de 6h de travail effectif = 1 journée

NB : Il est important de voir que la notion de jour remplace celle d'heure travaillée. Les heures supplémentaires ou les rattrapages sont définitivement bannis. Il devient normal de faire jusqu'à 13h par jour (limite légale).

Par ailleurs, dans un souci de rentabilité, les jours de repos des salariés seront affectés de façon prioritaire aux périodes d'inter-missions ou de sous-charge. Le positionnement des jours de travail avec le client au titre d'une mission pourra conduire à fixer d'avance des jours de repos, notamment lorsque le client ferme son entreprise ou lorsque la mission ne justifie pas une présence à plein temps du collaborateur.

NB: Tous les jours de repos gagnés sont donc décidés par Intox. Contrairement à la grande majorité des autres ssii.

Et bien sûr il était rappelé que si le salarié ne dispose pas de jours de repos et qu'il se trouve en inter-contrat, sa présence au siège est requise.

### ***Les Stock Options***

Les Stock Options, tout le monde connaît le principe: cela devient intéressant si la cote de l'entreprise monte. Ce n'est pas évident que ce soit intéressant à Intox, petite ssii, mais au moins il n'y avait rien à perdre... donc, pas grand chose à redire, excepté que cela a été présenté comme un intéressement substantiel et que pour pouvoir en profiter, il faut rester quatre ans dans la boîte. Si on démissionne avant, on perd absolument tous les acquis. Quatre ans, c'est long pour un jeune prestataire, alors pour ceux qui sont déjà là depuis longtemps (2,3 ans), cela paraît inimaginable de rester encore tout ce temps.

## **Petit Tour d'Intox**

Quelques passages trop violent ou immérités ont été censurés.

### ***Pierre Rance : [ Censuré ]***

Pierre est le chef tout puissant de la DT. Après quelques débuts difficiles, il a repris en main cette division et a réussi à faire son chiffre. Un chiffre reconnu par tout le monde d'autant plus qu'il est régulier: pas de surprises avec la DT, elle rapporte tous les mois sans faire parler d'elle. Et Pierre Rance a carte blanche... Malheureusement peut-être.

Le personnage est froid, naturellement froid. [ Censuré ]. En grand professionnel, il a appris à décocher des sourires quand il ressent le besoin chez son interlocuteur et que ça serve ses intérêts. Normalement, il est froid, et surtout quand il est stressé, ce qui doit arriver souvent. C'est un vieux gourou commercial qui lui a appris à paraître, et Pierre ne jure que par lui. Il oblige même ses commerciaux à aller le voir.

Cette froideur lui donne également un air compétent, ce que renforce ses prises de position: «je veux qu'on soit les meilleurs» ou "moi, je veux les meilleurs". Il donne en conséquence l'impression d'être ambitieux, dynamique et réactif. Il peut provoquer une réunion dans la minute ou bien vous téléphoner chez vous à 21h pour un truc qui peut attendre. Le consulting n'attend pas !! Mais à y regarder d'un peu plus près, vous vous rendez compte que cette réactivité, c'est un peu n'importe quoi, c'est plutôt de l'agitation de cabris sur une chaise comme disait l'autre. On convoque les prestataires pour n'importe quoi au siège ou à leur boulot, immédiatement pour les commerciaux, c'est-à-dire au dernier moment pour les prestataires.

Sinon il y a le sérieux d'Intox en leitmotiv: Intox doit être la plus compétente, la plus proche des clients. Les clients doivent avoir une relation de confiance avec les commerciaux d'Intox. A Intox, on n'est pas des vendeurs de n'importe quoi, on fait du sérieux. On peut toujours le dire... Pierre et André disent souvent que la différence entre Intox et une autre ssii, c'est qu'à Intox on ne modifie pas les CV. Ils oublient de dire que dans le même temps, Maurice et Alexandre inventent n'importe quoi.

[ Censuré ] et nombreux sont ceux qui s'usent à son contact.

Mais des fois, Pierre vous sourit, peut même se montrer charitable, voire avoir de la pitié. Ce qui lui fait penser que c'est un mec bien.

### ***André Lebihan : Le vieux singe qui fait des grimaces***

André est sans conteste le gars le plus intelligent des dirigeants de la DT mais c'est aussi le plus hypocrite, le plus décevant. Qu'est-ce qu'il est sympa ce André ! Toujours souriant, boute-en-train, à tirer la langue. Ca, pour faire des grimaces, il en fait. Ca vient certainement d'une ancienne timidité. (jusqu'à récemment, il était incapable de soutenir un regard, jusqu'à ce que le gourou à Pierre ait réussi à le changer). Mais il a appris à en user et à en abuser de

ses grimaces. Tout le monde se fait copain avec André, c'est un pote. C'est aussi un papi, papi André. On peut avoir confiance en lui... Au moins jusqu'à ce que d'autres paramètres rentrent en ligne de compte, comme Pierre Rance, et là, il vous lache bien salement. Si on est tombé dans le panneau, on peut se sentir trahi. André veut faire copain avec tout le monde mais surtout avec Pierre ou ses chefs. Il vous enfoncera auprès d'eux alors que vous penseriez avoir en lui un bon avocat. L'excuse qui vient à la bouche de tous ceux qui le connaissent est « il est obligé, il est vieux, il sauve sa place ». Et lui en fait aussi une tartine sur son âge et de l'éjectabilité qui en découle.

Donc André est le plus intelligent, le plus marrant mais c'est aussi le plus compétent techniquement. Là où Maurice et Alexandre tiennent 14 secondes, Pierre 10 minutes, André tiendra 2 jours. Il a fait des trucs dans le passé et on n'a pas de mal à le croire (toujours son grand âge et l'expérience qui va avec) contrairement à Pierre.

C'est pour tout cela, ses qualités et ses apparences, qu'il est le chouchou de la DT et une pièce indispensable du système Rance. Un vieux singe.

### ***Maurice Ahmine : Les plus grosses ficelles sont toujours bonnes à dire***

Le seul vrai commercial de la DT, de formation, de carrière, de vie même peut-être, c'est Maurice Ahmine. C'est un professionnel de la communication. Il est loin de la finesse que pourrait avoir un de ses pairs qui sortiraient de l'école en rayant le parquet mais il faut reconnaître qu'il a pour lui une langue de bois efficace à laquelle s'ajoute un air affable, calme que sert une voix enrobante. C'est ce qui fait sa force et son mystère. Mais ce n'est que tactique: Ahmine est avant tout un faux calme, vrai fumeur, et il se contient pour ne pas exploser à longueur de journée. Avec sa langue de bois, il peut parler des heures en ne disant rien ou n'importe quoi, tout en sachant que ses interlocuteurs ne sont pas dupes ; c'est son boulot de le faire et il le fait. Il utilise pour cela toutes les vieilles ficelles du métier qui ne sont pas les moins visibles : caresses dans le sens du poil, noyage de poissons, détournement de conversations, digression, etc... Et il adore faire des promesses. Le pire, c'est qu'au prestat de base, il arrive à lui faire croire qu'il est réglo. Mais il donne quand même l'impression de se foutre d'un peu tout, ce que prouve son manque de mémoire flagrant sur tout et tout.

Il est certain qu'il n'était pas fait pour être chef d'agence, du moins avec Pierre, et il a préféré revenir à un travail purement commercial, remplacé par Alexandre dans la DT.

### ***Alexandre du-Haut-en-Col***

[ Censuré ]

De telles descriptions sont choses faciles, on pourrait le faire sur à peu près tout le monde, moi y compris, mais il n'en demeure pas moins que les commerciaux de ssi sont tous critiquables, ne serait-ce que par leur activité de proxénète. Après, il y a les caractères, les obligations et l'expérience de chacun qui fait qu'on peut faire ce boulot de manières plus ou moins nobles. Pour moi, il n'y a aucune mesure entre Pierre Rance et André Lebihan d'une part et Maurice Ahmine et Alexandre du-Haut-en-Col d'autre part. Les deux derniers ne méritent peut-être pas que je parle d'eux en ces termes.



En tout cas, ces quatre commerciaux-là sont assez spécifique Intox, on ne les retrouvera pas systématiquement leur équivalent dans les autres ssii. On trouvera par contre toujours l'archétype du commercial à dents longues:

### ***Le commercial classique***

Le commercial classique de ssii est jeune, forcément puant, parisien. Il est bien fringué, a un gros sourire à dents blanches et se prend un peu pour un présentateur télé. Contrairement aux quatre précédents, il est généralement fin et agile. Il osera toutes les manipulations mais se rattrapera tout de suite s'il voit que cela ne marche pas. Avec des gros sourires ou quelques ficelles du type : "non, je rigolais" ou "non, bien sûr, c'est pas quelque chose pour toi, je le savais". Et en rajoutant deux, trois louches de flatterie. Ca, ça marche toujours.

## **Les Soirées Intox**

Ah... les soirées Intox. Mémorablement connes, comme toutes les soirées ssii. Il y en a deux chaque année: une grande à Noël, dans un restaurant, et une plus petite en juin, sur la terrasse d'Intox. La première est plus formelle, c'est l'hiver, la deuxième plus décontractée, c'est l'été. C'est toujours une soirée à thème: l'Italie, La Nouvelle Orléans, Le Brésil, etc... Avec musique, pseudo-spectacle et bouffe en conséquence. Je dis pseudo-spectacle, car ce n'est généralement pas transcendant. Non, le seul vrai spectacle de la soirée, c'est le discours de Poulet, le président. Mon dieu qu'il est mauvais ! Il bafouille au micro, ne sait pas trop quoi dire et finit par lâcher des banalités avec quelques chiffres dont tout le monde se fout, sauf ceux qui les connaissent déjà. Il finit en souhaitant gagner encore plus de fric dans les temps futurs. Tout le monde l'applaudit. C'est le patron quand même, même si c'est pas un tribun.

La soirée passe en papotant avec des crapules ou en les critiquant avec des collègues. On parle, on parle, on mange (pas très bien généralement, on n'est pas à Altran) et on boit. En hiver, il y a des spectacles de clown ou de magiciens, très bien pour les vieux (je suppose que c'est Poulet qui choisit ce genre de trucs) et en été, on se met à danser, enfin ceux qui n'ont pas honte. Ca peut même finir entraîné à la queueuleu de brésiliennes en une grande chenille qui redémarre. Et la DRH essaye, toute vieille qu'elle est, d'attirer les petits jeunes sur la piste pour qu'ils s'amuse. C'est un peu son boulot faut dire. Enfin je crois, car j'ai jamais bien compris à quoi servait une DRH dans une ssii.

Toutefois, l'alcool aidant, la soirée devient de plus en plus sympathique. Les non-alcooliques et les vieux (notamment de la DT) vont vite se coucher. Enfin seuls pour l'orgie! Et les prestats de base boivent et reboivent et pis reboivent encore. Ils boivent à la santé des putains de commerciaux, d'Intox ou d'ailleurs, enfin, ils boivent aux crapules, qui leur refusent leur pognon, et qui vendent leur vertu, etc... Ils boivent jusqu'à plus soif, ils boivent jusqu'à la fermeture. Finalement, les plus vaillants piquent des bouteilles et s'en vont continuer la fête ailleurs. Et ça finira en un joli vomi aux quatre coins de Paris. Je m'excuse du peu.

## **Les cadeaux Intox**

Je n'ai jamais compris où passait l'argent qui est versé, selon la loi, au CE. On n'en voit jamais la couleur. Le seul truc que j'ai vu, c'est les tickets cinéma : 5 places pour 100F pour un seul ciné. Enfin ça c'était en 99, car en 2000, le CE a fait beaucoup mieux : 10 places pour 200F. Ah, c'est vraiment bien. Pourtant il fut une époque où le CE participait à des voyages, mais ça c'est arrêté à un voyage pour Istanbul annulé pour cause d'attentat. Où va l'argent ? Mystère et Boule de gomme, à moins que certains raflent toute la mise avec de somptueux cadeaux pour leur gamin à Noël. Je n'en sais rien.

A Noël d'ailleurs, Intox nous offre à toutes et tous, royalement un magnifique cadeau. Pour l'année 2000, tout le monde (ou presque) a eut une grosse montre (fait pour un poignet de vieux, du type Poulet) avec une aiguille où est écrit «2000». Eternelle Intox, qui s'apprête à rentrer dans le troisième millénaire, plein de force et de sagesse...

En 2001, on a eu un bic et un critérium dans une belle boîte. La montre avait dû coûter trop cher.

## Sortie d'Intox

La Sortie d'Intox dépend du caractère de chacun. Peut-être que les promesses de changement renouvelées d'année en année ont un effet sur vous et que vous les croyez véritablement. Peut être aussi que vous êtes fidèle par nature en tout et qu'on peut vous faire à peu près n'importe quoi sans que vous décidiez de partir. Ou peut être encore pensez-vous que vous n'avez pas le choix: vos diplômes ne vous permettent pas de trouver un emploi équivalent (ça, c'est faux). Peut-être, plus sûrement, êtes vous trop feignant pour réellement chercher à partir ou avez-vous trop de soucis dans votre vie privé. Peut-être, enfin, que cela ne vous intéresse pas ou que vous ne voulez pas voir la vérité. Dans ce cas, ce feuillet vous paraîtra être l'œuvre d'un original un peu fou, et vous ne le lirez même pas ou bien en diagonale.

Tout ça pour dire que chaque vie est différente et qu'il existe mille et une raison pour vous de rester à Intox. Mais quand même un million d'en partir... Car il est bien certain que, malgré ce qu'ont pu essayer de vous faire croire les commerciaux avec de bonnes paroles, votre carrière est ailleurs. Tous les consultants ne rentrent dans une ssii que pour un petit nombre d'années (2,3 voire 5 ans). Très rares sont ceux qui y restent plus longtemps. Et la ssii elle-même en est convaincue, c'est pourquoi il n'y aura jamais de vrais investissements sur les personnes (en terme de formation par exemple). Il est donc naturel de quitter une ssii et cela arrive plus ou moins tôt selon les circonstances, le marché et votre propre énervement, dégoût ou passion pour votre ssii.

Vous finissez donc par envoyer votre démission, cette fois pour de vrai si vous aviez déjà utilisé ce stratagème pour avoir une augmentation. Selon le marché et vous-même (vos compétences et votre mentalité), vous pouvez ou non démissionner sans avoir d'embauche prévue.

Un entretien est programmé. Si la cassure est consommée, cela se fera simplement. Sinon, vous risquez d'avoir droit à des regrets, des grosses ficelles ou des appels du pied, du type «dis-nous qu'est-ce qu'on peut faire pour que tu continues à travailler avec nous». Avec argent ou promesses à la clef. Jusqu'à la prochaine fois. Je crois que c'est partout pareil ce genre de trucs.

Alors bien sûr on vous dit «A Intox, le préavis c'est trois mois, c'est comme ça, moi je n'y peux rien.» Ca ne mange pas de pain que de s'abriter derrière la structure. Mais c'est faux, évidemment, si vous êtes en inter-contrat, votre préavis peut facilement se négocier à une bonne heure. Vous n'êtes pas rentable, vous partez. Alors bien sûr, la loi prévoit que vous puissiez vous-même exiger de faire le préavis de 3 mois (même si c'est vous qui démissionnez) mais qui voudrait faire 3 mois d'inter-contrat ? Personne, surtout que ce serait très mal vu et qu'on vous ferait vraiment chier. Ils seraient capable de vous mettre à un bureau sans ordinateur, sans téléphone, à rien faire.

Si vous êtes en mission, alors bien sûr, l'idéal pour la ssii, c'est que vous ne fassiez pas de vagues, que vous la préveniez avant le client pour qu'elle puisse s'arranger à l'amiable dans la meilleure situation possible : vous faites vos trois mois de préavis puis vous êtes remplacé par quelqu'un de la boîte. Idéal, surtout si, comme étrangement beaucoup de prestataires le font, vous oubliez de demander vos jours de recherche d'emploi. Super !!! Si en plus vous bossez à fond jusqu'au dernier jour et que le client est content, là les commerciaux garderont vraiment un bon souvenir de vous. Le divorce à l'amiable sera le plus complet possible et les commerciaux essaieront de savoir où vous allez et de garder contact avec vous. Cela pourra

toujours servir, peut-être votre futur service aura besoin de prestataires ou bien peut-être aussi vous deviendrez vous-même chef de projet ou acheteur. Le pied. A vous bien sûr, cela ne vous servira jamais à rien, si ce n'est de vous faire payer à bouffer, plus si affinités. De nombreux bruits courent sur les pots de vin pratiqués par les ssii, mais j'en n'ai jamais entendu sur Intox.

Si par contre, vous partez en mauvais terme, par exemple si vous démissionnez après qu'il vous ait payé (enfin!) une formation ou bien si vous vous êtes arrangé directement avec le client pour votre départ sur le dos d'Intox, là, ils ne sont pas content, et comme ils sont mauvais joueur et un peu con sur les bords, ils cherchent à vous faire chier. Par exemple en vous gardant en inter-contrat pendant votre préavis. Vous garder à rien foutre, juste pour que vous ayez les boules et que votre recherche d'emploi en pâtisse... Ca paraît incroyable tellement c'est bas, mais c'est vrai.

Si vous partez en mauvais terme, alors il faut rester le plus froid et distant possible, en s'abritant derrière la loi. Et essayer de négocier un départ le plus rapide possible compte tenu des jours de recherche d'emploi que prévoient les accords Syntec. Ils essayeront de vous faire prendre des vessies pour des lanternes par exemple en mélangeant jours ouvrés et jours nominaux. Si vous dites où vous allez alors le commercial se jettera sur cet argument comme une vipère pour essayer de faire pression sur vous. "tu crois peut-être que tu peux emmerder Intox, mais c'est Intox qui peut ruiner ta carrière ! Un coup de fil de nous au patron de ta boîte et pfiouuu, plus d'embauche !"

Mais enfin, vous arrivez quand même à leur échapper. Qu'elle est belle la liberté...

Il vous reste dorénavant deux solutions: recommencer l'expérience ailleurs, dans une autre ssii, qui sur le papier est vraiment mieux qu'Intox (mais en définitive ...?), ou bien intégrer une vraie entreprise. Vous pouvez bien sûr aussi aller élever des chameaux en Afrique du Sud, mais ça c'est plus rare, je n'en parle pas.

Il n'en reste pas moins qu'en tous les cas, ça risque de recommencer. On en n'a jamais fini avec les crapules et les cons.

Bonjour chez vous!

## Conclusion

Pourquoi ai-je voulu écrire ces feuilles ? Je crois que tout le monde s'en doutera après les avoir lues :

- Pour expurger une bonne fois pour toute, à l'heure où je quitte Intox, ce qui s'était accumulé en moi ces dernières années. Une raison psy donc qui n'est pas négligeable. Quand je m'y suis mis, j'ai écrit les 3/4 de ce recueil sans m'arrêter, sans jamais réfléchir à ce que j'avais à dire, ça venait tout seul.
- Pour faire partager à mes collègues et aux débutants mon expérience et ma vision de la ssii. Je crois que ces pages peuvent faire gagner beaucoup de temps et éviter quelques ennuis à beaucoup de jeunes prestataires. Ce texte, je l'ai écrit en parlant au débutant que j'étais, il y a quelques années, quand je commençais à en prendre plein la gueule avec ce monde hypocrite auquel je n'étais pas préparé. J'aurais bien aimé, alors, qu'on me dise tout ça. Vaut mieux savoir que le décor est en toc si ça doit sauver son cul.
- Pour décrire ce monde aux gens qui ne le connaissent pas.

Pour donner plus de poids à mon récit, j'ai délibérément choisit un mode impersonnel. Je n'ai pas voulu parler de moi et de ma propre histoire mais de nous, prestataires Intox, qui avons connu ce milieu et cette ambiance durant ces années. C'est je crois ce qui peut intéresser le plus les gens. Les premiers retours que j'en ai sont assez concluants.

Le détonateur à ce livre est bien sûr Intox elle-même. Après avoir démissionné, l'entretien que j'ai eu avec un des commerciaux, m'a fit penser qu'ils étaient tout-à-fait prêt à me faire chier jusqu'au bout et que mon préavis pouvait devenir rapidement un enfer. Je me suis mis dès lors à écrire pour mettre à plat tout ce que je reprochais à Intox et, le cas échéant, pouvoir me servir de cette vérité comme une arme. J'avais très peur de ce que les commerciaux pouvaient faire pour me faire chier.

En conclusion, je dirai que, professionnellement, Intox est un beau gâchis en ce qui me concerne, car j'étais assez fait pour le consulting, et j'aurai pu rendre de grands services pendant de longues années encore si ce milieu ne m'avait pas dégoutté. D'autres sont dans le même cas que moi. Par contre, humainement, j'en ai tellement pris sur la gueule que j'ai vieilli de 10 ans.

Un dernier mot pour dire que j'ai travaillé pour une dizaine de boite en tout, que ce soit en stages ou en missions, et que cela c'est toujours très bien passé, sauf à Intox. Je ne suis pas "nocif" par nature comme ils en ont propagé l'idée dernièrement. Intox porte bien son nom.

J. Péhen

Pour me donner vos impressions ou toutes remarques, n'hésitez pas à m'envoyer un e-mail à :

[spartacus@barberouge.com](mailto:spartacus@barberouge.com)

# Annexes

## Bienfaits de la ssii & statut du prestataire

Je m'en voudrais de ne dire que du mal de la ssii dans ce livre. Elle a quand même des avantages indéniables.

- Avoir un boulot : ces dernières années, les ssii sont les premiers embaucheurs dans le pays et il est difficile pour un débutant de trouver une place ailleurs.
- Avoir une progression de salaire rapide : la progression salariale n'a rien de commun entre un jeune prestataire de ssii et un jeune travaillant directement pour un client. Il n'est pas rare d'ailleurs de perdre en train de vie quand on fait le saut (salaire et/ou frais moindre).
- Accumuler les expériences: le fait d'avoir plusieurs missions vous fait découvrir différentes entreprises, différents modes de travail, différentes technologies et cela enrichit considérablement votre culture. Il est plus difficile d'en faire autant en restant dans la même boîte.
- Choisir son travail: si on se débrouille bien et qu'on a un peu de chance, on peut choisir plus ou moins sa mission. Mais, on peut aussi, je l'ai déjà dit, ne pas la choisir du tout.
- Avoir une distance quelquefois salutaire avec l'entreprise dans laquelle on est loué : en tant que prestataire, on n'est pas vraiment concerné par les problèmes de l'entreprise (problèmes de personnes, hiérarchie, politique, etc..)

Mais il ne faut pas oublier aussi que le client, en général, prend un prestataire soit pour faire un boulot que personne en interne ne sait faire, soit pour faire un boulot que personne en interne ne veut faire. Sauf imprévus à combler. Les missions sont donc souvent peu intéressantes, du moins au début.

Par ailleurs, le prestataire est une pièce rapportée et il peut selon les entreprises être mal ou peu considéré. On m'a souvent traité d'esclave ou bien de meuble. Généralement, c'était pour rigoler, mais ça fait pas forcément plaisir. Il ne faut pas oublier aussi que le prestataire est un travailleur comme un autre chez le client au niveau de ses activités mais qu'il peut être viré dans la minute si on n'est pas content de lui.

## **Les autres ssii**

Quand vous essayez d'échapper à Intox, vous allez naturellement voir la concurrence: Arnak Consulting, Enturlup Consulting, E-confiance Consulting, etc ... pour voir au moins si ils sont pareils qu'à Intox et puis pour faire son marché. Je suis allé en voir une dizaine en tout, avant Intox, en tant que débutant et à la fin d'Intox. La plupart ne m'ont pas marqué, ni en bien ni en mal. J'ai été reçu par toutes sortes de gens, des DRH canon, des gars sympas, des crapules de la pire espèce, des fous, des gars qui n'en avaient rien à branler, etc... J'en ai retenu quelques unes...

### ***Master Consulting***

Souvent, j'ai ressenti chez les grosses boites l'inutilité de l'entretien: on vous fait venir même si on sait qu'on ne vous prendra pas. Mais il paraît que le système marche comme ça. Cela permet d'une part de se tenir au courant du marché, d'autre part de garder un contact avec vous au cas où ils auraient besoin de vos compétences ou bien au cas où vous changiez d'avis sur les domaines dans lesquels vous aimeriez travailler. Votre entretien et votre CV ne servent qu'à alimenter une gigantesque base de données. Dans les grosses boites, il existe un budget conséquent pour vous faire perdre votre temps.

### ***D. Magogie Consulting***

Vous répondez à une offre d'emploi émise par une filiale d'une assez grosse boite. Vous êtes convoqué un matin avec d'autres candidats pour une série d'entretiens. Sur les prospectus, surprise, vous vous rendez compte que c'est une ssii. Mais le responsable vous rassure :

"Alors nous, on n'est pas une ssii, on n'est pas des marchands de viande ! On ne fait que du forfait ou quasiment que du forfait. Alors vous pouvez avoir confiance, on est sérieux. Quand on dit quelque chose, c'est suivi de faits. Vous recevrez vendredi prochain, une lettre vous disant si oui ou non on vous prend."

Le vendredi d'après, pas de réponse, vous téléphonez la semaine suivante, on vous dit que les entretiens ne sont pas encore finis, la semaine suivante, on vous dit qu'on vient juste d'envoyer les lettres, et enfin, la semaine d'après, sans lettre, on vous dit que votre CV reste pour l'instant dans le "vivier informatique" de la boite. CQFD.

### ***Fist Fucking Consulting***

Vous allez passer un entretien dans une vraie ssii, en connaissance de cause. Vous espérez un boulot mieux et plus d'argent, tout simplement. Vous avez un premier entretien, un jeune vous reçoit, ça se passe bien. Vous rappelez quelques temps après pour savoir. "Rien pour l'instant, rappelez dans deux semaines". Vous rappelez, et là on vous dit : "oui, est-ce que vous pouvez venir au siège, c'est pour une proposition d'embauche". Vous y allez, content, vous voyez un



directeur commercial qui vous dit que votre CV est très bien et qu'on vous embauche tout de suite. Par contre, c'est dommage, son chef n'est pas là, alors on va pas pouvoir faire le contrat tout de suite. Mais on est d'accord sur le montant "oui, ce sera à peu près ça" et vous recevrez le contrat dans deux jours, vendredi. Vendredi arrive, rien. Lundi arrive, toujours rien. Vous téléphonez, on vous dit que le directeur que vous avez vu est en clientèle. Le lendemain, toujours rien, vous retéléphonez, il est en réunion. La secrétaire vous dit qu'elle passera le message comme quoi il doit vous rappeler. Le lendemain, il n'est pas là. Le lendemain, il est en entretien. Le lendemain, il est au téléphone. Etc.. etc .. Douze fois vous téléphonez et vous avez droit à douze excuses différentes. A la fin, une secrétaire finit par dire que le directeur attend toujours la décision de son chef pour votre embauche.

Explication de texte : après m'être renseigné, il semble que ce soit une technique courante : on promet une embauche imminente, sûre, à un gars pour le réserver car on a peut-être une piste pour lui. Dès que la piste s'envole, les secrétaires sont là pour ça.

### ***Tribal Consulting***

Je suis allé dans une toute petite ssii, dans un bled à la con, rencontrer directement le patron, un vieux qui avait claqué la porte d'un grand groupe. Le gars ne comprenait rien à ce que je lui disais, pour lui, C++, java, Unix, Oracle, Access, tout ça c'était pareil, c'était juste de l'argent. On aurait dit un fou. Il m'a dit que sa ssii comptait 30 personnes et existait depuis 8 ans. En rentrant chez moi, j'ai vu sur Minitel que sa boîte n'avait qu'un ou deux ans et que le nombre des employés était inconnu. J'ai vu la valeur que pouvait avoir les stock-options qu'il m'avait proposé.

Ils m'ont ensuite harcelé pendant des mois pour que je les recontacte.

### ***Psychose Consulting***

La plus petite ssii où je me suis rendu était aussi la plus exigeante : j'ai du passer des tests de logique et j'ai eu un entretien très poussé avec la DRH sur le plan psychologique pour savoir qui j'étais vraiment et comment fonctionnait mon cerveau. Les questions peuvent paraître débile à première vue mais en y regardant un peu plus près, il y a peut-être quelque chose de sérieux là-dessous. C'était la première fois que ça m'arrivait car la plupart du temps, le résultat de ces entretiens est ridicule. Il y avait des questions du type: "Où se situe pour vous la frontière entre votre travail et votre vie privé ?". Ce qui est important en fait, ce n'est pas la réponse elle-même, car le candidat peut mentir, mais l'orientation de sa réponse. Les questions ne sont volontairement pas précises pour que le candidat révèle un pan de son caractère. A la question de la limite, on peut répondre différemment, du style : "la cravate" ou "le week-end" ou encore "le périphérique", etc .. Tout ça est révélateur de quelque chose. Prise de tête garantie quand même, notamment quand on vous demande: "Quels sont les deux traits de votre personnalité que vos amis emploieraient en premier pour vous caractériser ?"

En tout cas, toutes ces ssii s'accordent sur un point : dès qu'elles sachent que vous êtes en inter-contrat, elles vous relancent sans arrêt. Pour peu que vous ayez un peu d'expérience. Une ssii m'a même rappelé 9 mois après notre dernière entrevue car je leur avait dit que je commençais une mission de 9 mois.

## ***Formations-Prison Marketing***

Je n'ai pas vécu ça moi-même mais c'est quelque chose d'assez répandu comme manipulation: on offre des formations en veux-tu en voilà aux jeunes embauchés, sur un peu tous les sujets, souvent à leur choix. Mais ces formations sont offertes, c'est normal, avec des closes garantissant que l'employé s'engage à rester x temps dans l'entreprise sous peine de rembourser la dite formation. Le jeune naïf qui est embauché en inter-contrat peut trouver très intéressant de faire 3 mois de formations dans différents domaines, on l'y incitera fortement, mais il se rendra compte bien vite qu'il ne pourra pas quitter sa boîte avant plusieurs années sans avoir à rembourser une montagne de fric. Et une fois prisonnier, ils ne sont bien sûr plus augmentés.

## ***Résumé***

Toutes les ssii se ressemblent et sont avant tout des boîtes d'intérim camouflées. Elles se fichent de la carrière et du boulot de leurs employés. Elles les prennent jeunes, les perdent quand ils sont un peu moins jeunes, mais les renouvellent avec d'autres jeunes.

Avant que vous n'ayez senti réellement autre chose de la part de votre ssii que ce que je viens de dire, il serait fou de croire que vous travaillez dans une vraie entreprise. Votre ssii ne doit donc avoir que deux buts pour vous : d'abord vous faire travailler, ensuite, vous permettre de choisir plus ou moins votre travail, si la conjoncture le permet.

Mais il est possible de faire un bout de sa carrière dans une ssii. Cela va je pense avec la perte du statut de prestataire pour celui de consultant, c'est-à-dire passer de la chair-à-canon au mercenaire. Mais encore faut-il que cela ne soit pas que des mots.

## ***Le guide du routard du Consulting.***

"Pour vous aider à vous y retrouver, nous avons testé pour vous différentes ssii. 1 requin: ssii déconseillée, 2 requins: ssii: ssii très déconseillée, 3 requins: ssii extrêmement déconseillée."

Je n'ai pas pu faire suffisamment de stats sur les ssii pour pouvoir en conseiller certaines. C'est à vous de le faire et d'en parler aux autres.