

# LES CDC\* & CDS QUELLES ACTIVITES ?



**Pour y voir clair,  
voici l'interview de  
3 professionnels  
de Siderlog Conseil  
au cœur de ces modes  
d'intervention.**

**“ Les perspectives à fin 2021 :  
doublement des collaborateurs  
sur le CDC de Nantes.  
Franck K. ”**

Aujourd'hui, les entreprises ont nécessairement besoin de souplesse et d'efficacité dans la réalisation de leurs services informatiques. Chez Siderlog Conseil, nous avons la réponse : les CDC et les CDS\*. Ces centres d'interventions d'importance graduelle couvrent l'ensemble du périmètre de nos offres : BI-Data, Conseil, AMOA /SI, Management des SI.

Que ce soit pour traiter une problématique contractuelle qui pourrait pénaliser votre activité projet (nouveau sourcing lié au renouvellement des intervenants, perte du savoir, coût d'intégration et de formation...) ou que ce soit pour gagner en efficacité en rationalisant vos services informatiques, Siderlog Conseil a le mode de sous-traitance qui vous convient et celui-ci peut facilement évoluer.

Et pour en savoir plus, nous vous invitons à lire le témoignage de 3 responsables de CDC/CDS :

- Stéphane, Responsable du CDC Siderlog Conseil chez un grand compte national du secteur de l'énergie à Lyon,
- Michel, Business Manager Siderlog Conseil à l'origine de la mise place du CDC Siderlog Conseil chez l'un des plus importants groupes bancaires de l'ouest,
- Thomas, responsable du CDS Siderlog Conseil qui fournit des prestations pour 4 clients du secteur bancaire, des assurances et aussi de l'agro-alimentaire.

## Présentez-nous rapidement les activités de votre structure.

**Stéphane, Responsable du CDC Siderlog Conseil chez un grand compte national du secteur de l'énergie à Lyon :** Nous formions une équipe en Assistance Technique depuis 6 ans à Lyon. Pour répondre à un besoin de souplesse dans sa gestion des ressources et pour des obligations légales, notre client s'est inscrit dans une démarche de suppression de l'Assistance Technique. C'est donc tout naturellement et logiquement que notre intervention a pris la forme d'un Centre De Compétences en 2016.

Nos activités sont organisées par domaine qui viennent directement en appui des différents bénéficiaires/prescripteurs, elles sont très diversifiées :

- Gestion des marchés de prestation (prescriptions & contract management) ;
- Infogérance de la Production Informatique (applications métier et leurs infrastructures) ;
- Infogérance de l'assistance applicative ;
- Marché cadre d'assistance technique et centres de compétences (environ 300 ETP) ;

**Les retours sont très positifs si bien que progressivement notre périmètre d'intervention s'est élargi !**

**Stéphane**

- Aide aux chefs de département dans le suivi et le pilotage de leur budget ;
- Appui aux marchés de licences et matériels : aide à la gestion des approvisionnements logiciels et matériels, inventaire et suivi des plans de conformité logiciel, appui budgétaire sur le périmètre ...
- Ventilation des coûts : affichage et analyse des dépenses de l'opérateur sur une méthode ABC.

En termes d'effectif, nous sommes actuellement un pool de 15 personnes et

nous assurons une prestation basée sur 11,5 ETP.

Les retours sont très positifs si bien que progressivement notre périmètre d'intervention s'est élargi ! Et en 2019 notre client nous a renouvelé sa confiance pour 4 ans.

**Michel, Business Manager Siderlog Conseil à l'origine de la mise place du CDC chez l'un des plus importants groupes bancaires de l'ouest :**

Nous intervenons depuis Septembre 2020 chez notre client bancaire au sein de la Direction Métier Bancaire Finance Risques & Conformité (FRC). Ce sont donc sur des sujets très sensibles que nos apports sont attendus par notre client. A date, nous intervenons sur des projets liés au contrôle de gestion, aux réglementations, à la facturation et à une expertise Power BI dans ce groupe qui est l'un des clients « historiques » de Siderlog Conseil.

Ces différents domaines nous offrent de belles perspectives pour les mois à venir si bien que notre effectif actuel de 6 intervenants Siderlog Conseil pourra doubler d'ici fin 2021.

Nous avons démarré notre CDC le mois dernier (septembre 2020), les premiers feedbacks de notre client sont très positifs, la souplesse attendue est notamment au rendez-vous ! L'objectif premier était de pallier au turnover important au sein de cette direction, turnover qui nécessitait à chaque fois un effort de montée en compétence très impactant.

Nous avons contractualisé pour une durée de 3 ans mais nul doute, notre partenariat ira beaucoup plus loin !

**Thomas, Responsable du CDS Siderlog Conseil qui fournit des prestations pour 4 clients du secteur bancaire, des assurances et aussi de l'agro-alimentaire :**

Je dirais fièrement que nous sommes les pionniers de Siderlog Conseil dans la mise en place d'un CDS !

Depuis 2012 nous œuvrons dans des domaines très variés pour des clients eux aussi variés, cela va de l'agro-alimentaire aux assurances en passant par la banque.

Notre palette d'intervention est elle aussi très large et c'est ce qui fait notre force, nous avons la capacité

d'adresser différents sujets/domaines avec des compétences multiples et très complémentaires.

Développement applicatif, monitoring d'un environnement bancaire Big Data, production et validation de reporting à distance... voici une partie des activités de notre CDS, vous voyez que nous embrassons très large !

Notre transformation en CDS s'est faite de manière progressive, initialement

**Vous avez pris en charge une partie de notre activité et son pilotage avec une prestation sans incident.**

**Thomas**

l'équipe Siderlog Nantaise travaillait en régie depuis 2005, dans l'objectif de répondre à la demande client qui exigeait une très grande agilité, nos activités se sont transformées naturellement en CDS en juillet 2012, nous avons donc maintenant plus de 8 années d'expérience derrière nous et nous améliorons nos processus et prestations de jour en jour ! La taille de notre CDS atteint 10 personnes, avec précision, les tâches qui nous sont confiées vont de l'homologation de composants applicatifs d'un SI DATA avant mise en production, au pilotage, suivi de production, déploiement à la gestion d'un référentiel applicatifs, mais nous sommes aussi sollicités pour de l'UAT MOA (recette fonctionnelle).

Le plus important de nos clients parle d'élargir encore notre périmètre d'intervention, autant dire que la plus-value de notre CDS n'est plus à démontrer et que nous nous inscrivons dans une relation pérenne avec notre client avec une reconduction annuelle.

Nous bénéficions d'une belle image auprès de nos clients qui n'hésitent pas à recommander nos services auprès des différentes organisations de leur écosystème.

"Vous avez pris en charge une partie de notre activité et son pilotage avec une prestation sans incident" voici ce que nous entendons assez souvent !

## En quoi la formule CDS/ CDC apporte souplesse et d'efficacité dans la réalisation des services informatiques ?

**Stéphane, Responsable du CDC Siderlog Conseil chez un grand compte national du secteur de l'énergie à Lyon :**

Pour résumer, le Centre De Services ou le Centre De Compétences est un guichet unique qui prend en compte la réalisation des services informatiques, il est un élément clef d'une organisation qui devient rapidement la plaque tournante des activités informatiques. C'est réellement un outil d'efficacité qui permet d'industrialiser les activités de nos grands comptes.

« Les ressources sont « anonymisées » et la prestation est pour le coup presque « désincarnée ».

Stéphane

Avec cette solution, les organisations opèrent aussi une mitigation réelle du risque de délit de marchandage. Les ressources sont « anonymisées » et la prestation est pour le coup presque « désincarnée » !

De plus, et ce n'est pas le moindre de ses avantages, ce mode de prestation permet de lisser l'activité, la gestion des pics et baisses de charges inter domaines est largement facilitée.

Nos CDC et CDS sont aussi un foisonnement de compétences et d'expériences, on y trouve des experts, mais aussi des juniors qui rapidement deviennent à leur tour des experts, cette organisation est donc très vertueuse et nous nous inscrivons pleinement dans l'une de nos valeurs fondatrices : l'amélioration continue !



Stéphane,  
Responsable  
du CDC  
chez un  
grand  
compte  
national du  
secteur de  
l'énergie  
à Lyon

**Thomas, Responsable du CDS Siderlog Conseil qui fournit des prestations pour 4 clients du secteur bancaire, des assurances et aussi de l'agro-alimentaire :**

Nous offrons de la fluidité dans la réalisation des services informatiques grâce un traitement à la demande en quasi-flux tendu. C'est selon moi, cette particularité qui participe grandement à la satisfaction de nos clients.

Nous formons aussi une équipe soudée construite autour de personnalités complémentaires, cette saine émulation garantie la fourniture de services dont on loue la qualité. Chacun a sa place, nous privilégions le management horizontal et fournissons en sortie un service professionnel.

Et puis, ce dispositif est un dispositif agile...à la hausse comme à la baisse, notre capacité s'adapte de manière à offrir un service

sans à-coups, nous délivrons avec constance et souplesse et c'est là aussi l'une des particularités appréciées par nos clients.

**Michel, Business Manager Siderlog Conseil à l'origine de la mise place du CDC chez l'un des plus importants groupes bancaires de l'ouest :**

Sans impliquer les services achats de nos clients, dans une grande fluidité, nous absorbons les montées mais aussi les baisses de charges, voilà ce qui est appréciable et garanti à nos partenaires une réactivité optimale ! Dans le cas présent, nous avons plus particulièrement répondu à une problématique de turnover important dans l'une des directions de notre client, nous sommes devenus essentiels au bon fonctionnement de cette organisation.

« Notre CDC est aussi un vivier de compétences complémentaires ou s'opèrent des transferts, des échanges.

Michel

Notre CDC est aussi un vivier de compétences complémentaires ou s'opèrent des transferts, des échanges. Nos collaborateurs, parties prenantes de nos CDC, baignent dans la culture d'entreprise développée au sein de notre cabinet, l'esprit d'équipe est entretenu et naturellement cette ambiance bénéficie à toutes les réalisations/prestations délivrées par le CDC. III

## Quelle(s) sont les plus value(s) apportées à nos clients ?

**Stéphane, Responsable du CDC Siderlog Conseil chez un grand compte national du secteur de l'énergie à Lyon :**

Ce mode de prestation présente des avantages indéniables pour notre client et ceux-ci sont aisément quantifiables.

Plus de management des ressources humaines à prévoir (ce management nous est confié), le service délivré est anonymisé, la prestation produite n'est pas liée à un individu.

Plus de montée en compétences ou d'entretien de ces compétences à prévoir, cet aspect est packagé, intrinsèque au mode de prestation CDC/ CDS.

**« Financièrement, les avantages sont aussi tangibles, les coûts lissés. Stéphane »**

Le périmètre fonctionnel/technique des activités du CDC/CDS est modulable et suit facilement les contraintes de notre client.

Notre client bénéficie d'un interlocuteur unique/dédié au sein de Siderlog Conseil, ce type de prestation offre donc une grande simplification.

Financièrement, les avantages sont aussi tangibles, les ressources sont mutualisées et coûts sont lissés, et la révision régulière des conditions facilite la maîtrise budgétaire de notre client.

**Michel, Business, Business Manager Siderlog Conseil à l'origine de la mise place du CDC chez l'un des plus importants groupes bancaires de l'ouest :**

Nous fournissons des compétences anonymisées, un service composé d'aptitudes et d'expériences multiples et complémentaires, c'est l'un des principaux avantages pour notre client. Notre client est aussi déchargé des contraintes de pilotage, ces dernières nous sont entièrement confiées.

En termes financiers les plus sont aussi certains. Je n'ai plus le détail mais financièrement, le coût des prestations est indexé sur la répartition des activités portées par nos collaborateurs et arbitrées avant chaque démarrage. Cela permet au client de cibler en amont le périmètre d'intervention et d'avoir un coût optimisé en phase avec les activités produites.

Notre CDC a aussi un large périmètre géographique d'intervention situé entre Nantes et Paris et nous sommes en capacité d'intervenir sur un périmètre encore plus étendu.



**Thomas, Responsable du CDS pour 4 clients du secteur bancaire, des assurances de l'agro-alimentaire**

**Thomas, Responsable du CDS Siderlog Conseil qui fournit des prestations pour 4 clients du secteur bancaire, des assurances et aussi de l'agro-alimentaire :**

L'avantage premier pour nos clients est l'externalisation de ses travaux chez le fournisseur.

Vient ensuite un atout en termes de management, a contrario de l'assistance technique « classique » ou le management de la ressource n'est pas clairement défini, dans nos CDC le management est assuré de notre côté, pas d'actes de management côté client, on évite une dichotomie qui parfois n'est pas facile à gérer.

Et puis, notre solution permet à notre client de sécuriser sa position vis-à-vis de la législation, le risque de délit de marchandage est écarté ainsi que le délit de prêt de main d'œuvre et il n'existe pas de lien de subordination entre les ressources de notre CDS et la strate managériale de notre client.

Clairement notre solution nous permet de nous affranchir des contraintes géographiques ! Les travaux n'ont plus à être menés depuis un site particulier, notre CDS délivre ces services/travaux directement depuis nos locaux nantais.

Nos clients louent la souplesse de notre dispositif CDS, plus de gestion RH, plus de gestion de CAF, plus de pilotage à effectuer ! Les pics et creux d'activités sont lissés avec le mode d'intervention CDS que nous proposons.

L'optimisation du sourcing est aussi au programme, via la formation interne et le développement des compétences que nous dispensons aux collaborateurs de notre CDS

Les apports d'un CDS pour notre client sont ceux liés au passage d'un engagement de moyens à un engagement de résultat.

Nous offrons aussi avec ce service une possibilité d'optimisation financière.

En ce sens, la garantie de périmètre permet d'obtenir une réduction des prix. De plus, du fait de l'engagement de résultats et non plus de moyens, seuls les travaux livrés sont facturés à juste prix.

Cette optimisation passe aussi par les la rationalisation des coûts que permet l'utilisation d'un CDS.

Ne sont facturés que les travaux demandés et livrés pour un prix forfaitaire (Unité de facturation correspondant à des unités de production). Le prestataire est enclin naturellement à optimi-

**« L'avantage premier pour nos clients est l'externalisation de ses travaux. Thomas »**

ser sa production et ses gains de production sont partagés avec le client.

Enfin, nous fournissons bien entendu des indicateurs clefs à notre client, ce dernier n'a donc plus qu'à s'assurer que tout fonctionne comme attendu et que la qualité délivrée est conforme au SLA. Ce « confort » lui permet de se concentrer sur d'autres activités en totale confiance !

En conclusion, je dirais que ce service est en phase avec l'époque puisqu'il s'agit d'un concept « à la demande », où le client ne paie que ce qu'il « consomme ». III

## Et, quels sont les avantages pour nous, Siderlog Conseil ?

**Stéphane, Responsable du CDC Siderlog Conseil chez un grand compte national du secteur de l'énergie à Lyon :**

Le CDC apporte avant tout une grande souplesse au niveau de la gestion des équipes.

Un acteur du CDC intervient sur plusieurs domaines, ses activités sont diversifiées à l'intérieur de l'équipe, nous bénéficions d'une grande liberté dans notre organisation. C'est très appréciable lorsqu'il s'agit par exemple d'adresser un périmètre plus qu'un autre à la demande de notre client.

Le mode d'intervention CDC offre une bonne visibilité à Siderlog à moyen et long terme en termes de garantie d'activité.

**Progressivement, nous allons aussi vers plus d'autonomie dans les affectations.**

Michel

**Michel, Business Manager Siderlog Conseil à l'origine de la mise place du CDC chez l'un des plus importants groupes bancaires de l'ouest :**

Pour Siderlog, le CDC offre un accès privilégié au marché, nous sommes sollicités en priorité, avant

les autres prestataires référencés.

Progressivement, nous allons aussi vers plus d'autonomie dans les affectations, nous devons simplement faire nos preuves lors des premiers démarrages.

Nous offrons aux collaborateurs



**Michel,  
Business  
Manager  
du CDC  
de Nantes  
pour pour  
une grande  
banque**

des CDC des projets à forte valeur ajoutée, avec une forte autonomie..

Notre CDC permet aussi d'avoir une visibilité à moyen terme de la demande de travaux, c'est très appréciable en termes de pilotage.

**Thomas, Responsable du CDS Siderlog Conseil qui fournit des prestations pour 4 clients du secteur bancaire, des assurances et aussi de l'agro-alimentaire :**

Avec le CDS nous gagnons en autonomie en ce qui concerne les affectations. Nous sommes aussi autonomes s'agissant des formations que nous souhaitons promouvoir.

Grâce au CDS nous pouvons aussi assurer la montée en compétence de nos collaborateurs entre 2 projets/missions, et cette intervention

devient alors une référence dans son dossier de compétences.

Le CDS, c'est une diversité des tâches pour nos intervenants, une possibilité de travail à distance assez utile en cette période (et cet avantage n'est pas que côté Siderlog Conseil) !

Le mode de prestation CDS offre aussi des garanties appréciables s'agissant de l'activité et cela permet une visibilité à moyen terme pour notre cabinet. III

**C'est une possibilité de travail à distance assez utile en cette période.**

Thomas

