

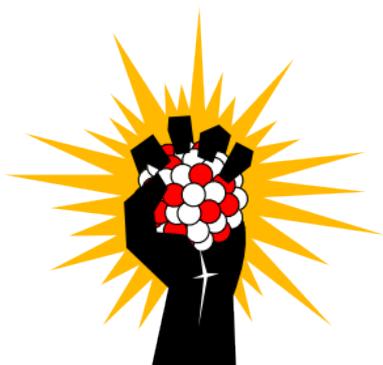
<https://www.france-analyse.com/Regard-d-un-passionne>



Creative Common By SA

# Regard d'un passionnÃ©

- Politique - Ã©conomie -



Publication date: jeudi 20 janvier 2011

---

Copyright © Analyses sur la sociÃ©tÃ© franÃ§aise - Tous droits rÃ©servÃ©s

---

**Je suis toujours étonné de voir le manque de passion chez les autres. Pourtant n'importe qui s'est passionné pour quelque chose ou quelqu'un dans sa vie. La passion se déclenche lorsqu'on cherche le bonheur. On croit alors qu'on le trouve. On a alors envie d'atteindre cet objectif de garder ce bonheur atteint. On fait alors tout pour garder cette passion, qui peut se garder par cette envie.**

Le problème dans la passion c'est la télévision. Les gens croient tout ce qui se dit à la télévision. Par exemple ils croient qu'un bon dirigeant syndical doit se plaindre. Des ex-collègues de travail à moi, croient qu'un bon dirigeant syndical c'est le dernier de la classe, celui qui leur raconte des histoires. Je conseille mes collègues. Je parle politique pendant les pauses, sans taquiner car il faut respecter les autres. Mais le collègue à qui j'ai pris la place parce qu'il ne savait pas faire, on lui propose de devenir conseiller syndical. Évidemment il refuse car je ne pense même pas qu'il connaisse le principe de liberté, car jaloux, il faisait rudement pression sur moi, et les collègues le savaient, ils le laissaient dire, étant arrivé le premier dans l'entreprise.

Avec la télévision donc mes ex-collègues de travail voulaient lire un livre pour les représenter. Cet livre avait certes la faculté de raconter des histoires, de dernier de la classe, ce que tout enfant veut entendre.

Mais pourquoi rien ne se fait dans les entreprises ? Tout d'abord, n'essayez pas de trouver de l'innovation dans une entreprise de services. L'innovation c'est le client qui la crée. On m'a pris parce qu'il fallait se protéger d'un client. S'occuper d'un savoir-faire à côté parce que notre entreprise était sous pression par un très gros client. Autrement dit, cher gros client, si vous mettez sous pression une PME pour un logiciel, vous pouvez vous attendre au mieux. Si vous faites confiance à votre prestataire, cela ne suffit pas. En effet, beaucoup de sociétés de services se moquent totalement de votre budget. Vous ne saurez jamais en effet si ça vous aurait coûté moins cher ailleurs. Nous, nous savions après, que le logiciel avait coûté peu cher. Cela n'a pas empêché notre client de nous payer, puis d'en refaire un autre, parce notre concurrent avait placé chez eux un nouveau responsable informatique.

Actuellement je contacte les entreprises pour du [Développement Très Rapide d'Applications](#), à savoir sauter une étape de la programmation en préparant le travail. L'analyse crée le logiciel de gestion grâce à un moteur. Ainsi ce que demande le client, et seulement ce qu'il demande, est dans des fichiers. Les sociétés de services ne s'intéressent pas à cette méthode, car les journaux de leurs clients n'en parlent pas. Je contacte donc les grosses entreprises de mon département, qui sont difficiles à avoir parce que je ne suis pas connu. Seules les sociétés de services me contacte, parce que les gros clients utilisent l'ancienne méthode de l'ami confident. Ils savent qu'ils ont à faire à des requins, mais eux se croient protégés, requins aussi.

Donc je me fais connaître auprès des grosses entreprises, et les sociétés de services me contactent pour du développement JAVA, autrement dit, du développement lent, bien qu'un savoir de Développement Très Rapide soit fait en JAVA. Cette entreprise, LYRIA, ne parle donc pas de Développement Très Rapide, plutôt de fiabilité. Mon savoir-faire, XML Frames, fait avec un outil de Développement Rapide, est basé sur leurs fichiers. Il n'est pas complètement terminé.

On m'a toujours contacté pour aller moins vite. On me demandait de m'intéresser à l'entreprise. Au début je regardais ce qui m'intéressait sur le site, et puis je racontais ce qui me passionnait sur l'entreprise. Il n'en pouvait couler aucune discussion. Autrement dit, celui qui demande à ce que vous vous intéressiez à sa société

de services, n'est pas passionné par la sienne. Maintenant, certaines sociétés de services se demandent pourquoi je ne me suis pas renseigné. Je leur dis ce qui m'intéresse, car c'est simple, dans mon secteur, elles font toutes pareil : Aucune réponse. Un passionné qui parle à un ingénieur commercial, ça dure longtemps, mais ça ne va que dans un seul sens. Et le pire c'est que l'ingénieur commercial croit que le passionné ne s'intéresse pas à son entreprise.

J'ai passé un diplôme du [CNAM](#). Je suis au niveau BAC+4. Or il ne me manque un plus un pour pouvoir dire ce que je veux en entretien, et être pris. Ce que je veux c'est beaucoup dire. Moi je ne dois faire aucune erreur en entretien, c'est à dire chercher les mots clés du job proposé, et les placer dans l'entretien, car dire qu'on peut créer un savoir-faire ils ne comprennent pas. Je n'ai trouvé aucune entreprise de services sur Rennes qui soit fier d'un de leur savoir-faire créé, mis à part CEGID disposant d'un savoir-faire, mais sur Lyon. La plupart ne font que réutiliser ce qui se fait ailleurs, ou alors elles revendent un logiciel qu'elles ont fait à leur client.

Il me faudrait donc que je devienne un BAC + 5 pour être autorisé à avoir un discours de passionné, pas celui d'un bourreau de travail, comme les sociétés de services attendent, tellement la concurrence est forte, comme elles doivent gagner du temps au frais des développeurs.

Je connais un ami qui est devenu BAC+5 dans son entreprise, en cours du soir au CNAM. Lui c'est un vrai passionné, celui que les entreprises familiales adoraient. En effet il avait connu longtemps l'entreprise, savait la valoriser, connaissait ses défauts. Bref c'était celui qui devait monter en hiérarchie. Mais voilà il y a les associations d'anciens élèves d'écoles d'ingénieurs. Ces associations ont pour seul but le lien avec l'entreprise. Elles permettent à une classe de se retrouver au sein d'une entreprise. Sachez chers ingénieurs que, si votre classe se retrouve presque toute au sein de la même entreprise, vous avez sans doute pris la place de salariés plus méritants que vous. Ainsi moi je me retrouve en face de personnes attendant des mots clés avec un profil car le profil du CV est très important. En effet, j'ai vu des recruteurs découvrir des choses qu'ils n'avaient pas vues sur mon CV, notamment sur mes quelques diplômes. Comme le profil du CV est très important, pourquoi ne pas lire le CV avec la personne. Ainsi on me demande régulièrement de raconter tout mon parcours, qui est pourtant long. En tant que passionné je ne suis pas pris parce que le travail demandé n'est pas intéressant. Sinon on me dit que je ne sais pas me valoriser, concurrence oblige.

Alors on me contacte pour créer des entreprises. Mais voilà, il y a encore un hic. En effet, souvent je ne suis pas seul. Il y a un informaticien qui, pour faire gagner du temps, a « à pisse du code ». Alors évidemment moi j'arrive avec le Développement Très Rapide. Je veux réutiliser des existants pour gagner du temps. Mais voilà celui qui a « à pisse du code » s'aperçoit qu'il était dans l'erreur toute sa vie, et n'accepte pas de me voir comme associé. En effet on devait revenir en arrière sur ce qui avait été fait car aucun existant n'avait été pris. Or [certains existants](#) permettent de travailler en tests comme en situation réelle.

J'espère pour ma part que la passion existe encore dans les entreprises d'informatique. Sinon cela veut dire que la crise est loin d'être finie.