



Présentation Société

Notre identité

Création	11 septembre 2001
Siège Social	103, av Charles de Gaulle 92200 Neuilly sur seine-
Coordonnées	Tel. + (33) 1 55 62 15 00 Fax. + (33) 1 55 62 15 05 Mail. info@1folink.com
Forme -capital	SARL capital de 110 000 euros
Code APE	6202 A
Siret	439 150 160 000 26
RCS	Nanterre B 439 150 160
TVA intracom	FR81 439 150



Qui sommes-nous ?

Créée en 2001, la Société Infolink se développe dans le domaine de la banque, de la finance, de l'assurance, du service et de l'industrie. Nous sommes axé sur deux départements. Le premier, MOE est le département d'expertise technique (MOE) structuré par centre de compétences. Le second est orienté expertise métier/fonctionnel (MOA) dédié au financement d'actifs, à la bourse, à la finance, aux tests, recettes, support et aux déploiement. Nos collaborateurs possèdent ainsi des compétences transverses et combinées.

Fort de nos expériences passées, nous sommes à l'initiative d'une stratégie évolutive et adaptative pour pouvoir offrir, non pas une simple relation commerciale à nos clients, mais un vrai partenariat basé sur notre charte « Transparence ». Cela nous permet également de développer plus qu'une politique de ressources humaines avec nos collaborateurs, mais une réelle construction de carrière axée sur l'expertise, la capitalisation des acquis, et les évolutions professionnelles.

Rester toujours à l'écoute de nos clients et de nos collaborateurs nous permet ainsi d'accroître notre efficacité et d'améliorer notre sens de l'engagement.

La vision de l'un des ingénieurs d'Infolink

« Notre démarche quotidienne relève d'une déontologie où le respect, la transparence, la confiance et le professionnalisme s'insèrent dans une relation tripartite entre notre client, nous, collaborateurs, et les responsables fonctionnels de la société INFOLINK. »



Notre savoir-faire

Notre capacité d'anticipation liée à un fort investissement fonctionnel et métier au quotidien, nous permet de détecter et de connaître vos besoins à court, moyen et long terme.

Cette stratégie vous donne la possibilité d'intégrer la bonne compétence au bon moment. Ainsi nous couvrons tous le spectre d'un projet informatique. Des pré études, en passant par la rédaction de cahiers des charges, de la qualification jusqu'aux développements, de la recette en passant par les tests unitaires et de non régression, du déploiement jusqu'au support en passant par la rédaction des documents techniques et utilisateurs.

Département d'expertise technique (MOE)

- **Expertise java et ses « outils »** : coté client et coté serveur (applets, servlets, JSP, EJB), environnement de développement (ECLIPSE, JDK...), machine virtuelle applicative multiplateforme (MSJVM-JVM), conception d'interface graphique (AWT, swing), application lourde, technologies web, J2EE, JAVA FX, Mobilité (Eclipse, Netbeans), SOA
- **Expertise Microsoft** : Clients lourds, légers, et smart client, mobilité. SharePoint, .NET, asp.NET, C#, VB.NET. Produits : SQL Server, SharePoint, Performance Point
- **Expertise PHP** associant les technologies PHP, ses frameworks (zend, Symfony ...), mais également les langages HTML et notamment html 5
- **Expertise base de données** : de l'administration (Oracle, Sql, postgres, terradata, mysql) au développement (pl/sql, transac sql, mysql) en passant par le tuning , la migration et la performance
- **Expertise Analytics** : BI (Informatica, datastage), Data mining, Big data, ETL (talend), reporting (clickview, BO)
- **Expertise Mobile** que ce soit les produits IOS ou android.
- **Expertise** intégration, déploiement, tests, recette, automatisation

Département d'expertise métier (MOA)

- **La banque et la finance** : Flux, Risques/Produits Financiers, Trésorerie, Salle de Marchés, Opérations bancaires Internationales, Valeurs Mobilières, Crédits, Moyens de Paiement, Monétique, Comptabilité, Ressources Humaines, Référentiels bancaires, Risques / contreparties, Titres (conservation....) avec des expertises sur GPA, Summit, Murex ou encore ubix
- **L'Assurance** : Vie (collective, individuelle), IARDT (incendie, accident, risque, dommage, transport), Mutuelles, Retraites et Prévoyance...
- **L'Industrie** : Supply Chain, GPAO, Process...
- **Département financement d'actif** Leasing, factoring, crédit, asset management, properties management
- **La gestion et le suivi de projet**, les méthodologies (CCMI, agile, SCIFORMA, landesk ...), test et recette (testlink, quality center ...), Support

Infra – Embarqué – Temps réel -

Etude et définition des architectures système et réseau, administration, sécurité, environnement de production et déploiement Unix, Linux, windows, OS, Citrix, etc...) et développement embarqué (C, C++, temps réel, scripting)

L'intranet d'Infolink nous permet d'échanger entre nous et de pouvoir bénéficier de l'ensemble de l'expertise des collaborateurs d'Infolink. Une vraie mine d'entraide « en ligne » où l'on trouve toujours une réponse à un point bloquant ou difficile. C'est rendu possible parce que nous nous connaissons tous.

ABM – Ing. Dév.



« Chaque commercial est formé aux métiers de ses clients. Chaque collaborateur est formé au fonctionnel de son client par le tutorat. Ainsi nous capitalisons sur notre base de connaissances acquises depuis 2001. Pour nos clients et nos collaborateurs, cette mutualisation est un réel atout. »

IS- DRH

The Art of Matching Challenge and Success

Notre démarche

Vous faire gagner du temps pour la sélection des collaborateurs

Un fort partenariat avec nos clients nous permet de mieux appréhender ses besoins, ses exigences, ses critères de sélection et de répondre le plus précisément possible à ses attentes.

Nous connaissons tous les collaborateurs susceptibles de vous être présentés et nous validons en plusieurs étapes la bonne adéquation entre vos attentes techniques, fonctionnelles et personnelles de la candidature que l'on vous recommande.

Chacun de nos collaborateurs est suivi mensuellement, aussi bien sur un aspect de carrière que d'un point de vue technique. Chaque salarié d'Infolink a une formation au moins une fois tous les 24 mois, qu'elle soit technique, ou fonctionnelle.

Enfin chaque candidat recruté est formé pendant une semaine aux méthodes qualité « Infolink », et à l'organisation du travail et de la relation avec le client en s'appuyant notamment sur les outils « Thomas ».

Vous faire gagner du temps pendant le déroulement de l'entretien

Notre démarche qualité nous impose de procéder systématiquement selon la procédure suivante :

Avant chaque présentation de l'un de nos collaborateurs, nous définissons le cadre général de la mission, votre groupe, vos objectifs, votre domaine d'intervention, votre structure, vos équipes, l'objet de la mission.

Vous n'avez pas besoin de redéfinir le contexte général.

Le collaborateur est rassuré car il saura qui vous êtes et ce que vous attendez de lui

Il n'aura plus qu'à développer son argumentaire de savoir faire et d'expertise.

Vous faire gagner du temps au démarrage de la prestation

A chaque nouvelle intégration chez un client, un des collaborateurs déjà présent chez le client sera son tuteur pendant deux mois, à raison de deux heures de formation par semaine sur le contexte client, son organisation, ses structures, ses spécificités, et son métier.

En l'absence de collaborateur déjà présent, le service RH dispensera cette formation, après avoir procédé à une étude approfondie dudit client.

Le collaborateur est satisfait, il peut appréhender une nouvelle technologie vous avez gagné en temps d'investissement sur des missions de long terme.

Le recours à la sous-traitance

Malgré notre volonté de capitaliser en interne sur l'ensemble des missions qui nous sont confiées, nous sommes confrontés à des choix liés aux besoins de nos clients et de ce fait nous pouvons faire appel à des sociétés consœurs avec lesquelles nous avons l'habitude de collaborer. Nous vous assurons toutefois la transparence sur l'origine de la compétence proposée à chaque fois que nous vous proposons nos prestations en sous traitance (à ce jour, notre taux de sous-traitance est de 2%).





1- Dans un souci de totale transparence, nos clients sont informés au moment de notre proposition technique, du cout financier détaillé pour infolink de la réalisation de la prestation proposée. Le taux de marge apparaît clairement.

2- Nos collaborateurs sont également informés du cout de leurs prestations et de la marge réalisée.

3 – Nous nous engageons à ce que notre politique de marge se situe entre 20% et 30% en fonction de la durée nécessaire pour la prestation à réaliser, de sa complexité et des engagements demandés. Cette marge peut très rarement se situer au delà des 30% mais ne dépassant jamais les 40% quand une implication particulièrement importante est demandée à nos collaborateurs. Dans ce cas, Infolink reverse la totalité de la partie supérieure à 30% aux collaborateurs sous forme de prime de « mission ».

4 – Nous communiquons chaque année à nos collaborateurs et à nos clients les bilans et liasse fiscale de la société, ainsi que le rapport de gestion de son Président.

5 – Dans les cas, rares, où nous serions amenés à sous-traiter une partie de la prestations confiée, notre taux de marge est fixé entre 15% et 20% et nous informons nos clients et nos fournisseurs, sur le cout de la sous-traitance d'une part, et sur le prix de la prestation d'autre part.

6 – Nous nous engageons à préciser au client lors d'une proposition de prestation si le collaborateur qui en aura la charge est une nouvelle recrue chez Infolink, (en précisant recrutée, ou en voie de recrutement).

7 – Pour chaque prestation proposée, Infolink enverra au client le compte rendu d'après présentation avec le collaborateur sur la manière dont il appréhende la mission proposée, le client et son contexte.

Chacun de nos collaborateurs qui intègre une nouvelle mission chez l'un de nos clients aura pendant les deux premiers mois de son intervention, parmi les collaborateurs d'Infolink déjà présent, un tuteur qui le guidera tout au long de son intégration.

A raison de deux fois une heure par semaine, le tuteur le formera sur les spécificités du client, son fonctionnel son métier, son mode de fonctionnement, et ses méthodes. Il l'orientera également sur les interlocuteurs du client. Une étude menée en 2010 a démontré que le tutorat réduisant le stress d'une intégration, permettait de gagner 25% d'efficacité, et surtout améliorait de 32% le mieux travailler ensemble dans les équipes.

LE TUTORAT



« Depuis 9 ans chez Infolink. J'ai commencé programmeur, je suis directeur de projet et je gère une équipe de 6 personnes dans l'assurance. Je suis également responsable du forum intranet de la société sur les problématiques Sql. Entre Infolink et moi, c'est une histoire d'accompagnement mutuel. Les clients le ressentent »

R.B.E – Chef de Projet -



« Mon client est surpris de voir qu'une fois par mois, mon commercial et la RH viennent déjeuner avec moi. Encore plus surpris que tous les 2 mois nous faisons ensemble un point de mission. Et pourtant ça fait 3 ans que ça dure ! »

A.B
Ingénieur d'études



« La Charte Transparence, c'est bien. Ça décrit les discussions financière, chacun sait ce que l'autre gagne et en toute transparence avec le collaborateur. C'est vraiment appréciable »

A.N
Directeur des Etudes
Client secteur Finance



ILS NOUS FONT CONFIANCE



Dans un souci de confidentialité, nous ne détaillerons pas les missions d'expertises que nous réalisons pour nos clients. Elle s'inscrivent toutes dans la continuité et dans le cadre de notre savoir-faire exposé

The Art of Matching Challenge and Success

