

Les places de marché de prestations informatiques pour gagner du temps

Ces sites web facilitent la prise de contact entre prestataire et direction fonctionnelle, et permettent, en corollaire, de clarifier les procédures d'achat de l'entreprise.

Destinés, à l'origine, à rapprocher l'offre et la demande dans un contexte de pénurie de compétences, les sites web baptisés « places de marché de prestations informatiques » se sont fait une place au soleil. Dans un marché désormais en berne, ils sont moins sollicités. Mais, entre-temps, ils ont réussi à fidéliser des directions informatiques ou achats. Le fonctionnement de ces sites, tels Hitechpros et Web Profils – les deux acteurs de référence –, est d'une simplicité biblique. Il s'agit de mettre en relation les SSII désireuses de placer leurs ingénieurs et les directions informatiques ponctuellement à la recherche de ressources pour une mission, en utilisant les possibilités d'internet. Ce sont principalement des prestations de régie qui sont diffusées sur ces canaux.

Un gain de productivité notable

Depuis leur création, ces sites ont élargi leur palette de fonctions. Outre l'espace « place de marché » (diffusion d'appels d'offres aux sociétés de services adhérentes), on trouve des possibilités d'enchères inversées ou de présélection des CV (Hitechpros), du conseil en achat de prestations informatiques (Web Profils), etc. Le service de gestion des SSII référencées au sein de l'entreprise semble faire l'unanimité. C'est, en tout cas, la fonction la plus utilisée par les sociétés interrogées. Facturée sur la base d'un droit d'entrée et d'un abonnement au nombre d'utilisateurs, cette prestation permet à l'entreprise adhérente la diffusion ciblée d'appels à compétences, la réception et le classement des propositions électroniques, l'organisation des entretiens et l'accès à un tableau de bord « achat de prestations » personnalisé.

Le site est ainsi devenu l'espace de référence où transite l'ensemble des demandes et des réponses de prestations de l'entreprise. « Nous avons d'abord testé le service pour des besoins ciblés. Après ce premier test, nous avons complètement modifié notre processus d'achat en nous appuyant intégralement sur l'outil », témoigne Daniel Tang, responsable informatique du groupe de presse Le Moniteur, client de Web Profils. La majorité des entreprises placent le gain de productivité comme le premier avantage de ce genre de service. « Auparavant, nous utilisions la messagerie et des



DANIEL TANG, responsable informatique du groupe Le Moniteur

« Pouvoir visualiser l'ensemble des réponses dans un espace unique est particulièrement convivial »

► LE MONITEUR

- **Activité :** groupe de presse.
- **Siège :** Paris.
- **Chiffre d'affaires :** 120 M€.
- **Taille de l'équipe informatique :** 22 personnes.
- **Nombre d'ingénieurs externes employés par an :** une quinzaine.
- **Outil utilisé :** Web Profils.

tableaux Excel. Il fallait envoyer les appels d'offres à chacun des commerciaux au sein des SSII. Cela « phagocytait » du temps. Le traitement des CV sur messagerie et l'envoi de réponse à chacun des prestataires demandaient parfois deux ou trois jours pour les opérations d'envergure. En retour, je pouvais être harcelé de relances de la part des commerciaux des SSII », rappelle Michel Courpron, directeur informatique adjoint de la Casden Banque Populaire, utilisateur de Shortlist Manager, de Hitechpros.

Désormais, le responsable n'a plus qu'à remplir la demande d'appel d'offres dans l'espace prévu, selon des rubriques prédéfinies – durée de la mission, tarifs, expertise demandée, etc. Il le diffuse à un

panel de prestataires préalablement paramétré. Ne reste plus qu'à visionner l'ensemble des réponses dans l'espace idoine, les classer ou les hiérarchiser selon le degré d'intérêt ou le type d'appel à compétences, accepter ou refuser un CV. Une réponse est alors envoyée automatiquement au prestataire.

Une structuration du processus d'achats

A l'entreprise disposant d'un nombre élevé d'acteurs concernés par l'achat de prestations, ce service offre la transparence et la simplification de la procédure d'achat. « On évite les nombreux allers-retours de courrier électronique entre les différents intervenants de la chaîne d'achat de prestations », décrit cet

JEAN-FRANÇOIS SURAUD, responsable des achats informatiques de RCI Banque

« Le site offre à chaque acteur du processus d'achat une visibilité sur l'état d'avancement de la négociation »

► RCI BANQUE

- **Activité :** holding regroupant les filiales financière et de services de Renault dans le monde.
- **Siège :** Noisy-le-Grand.
- **En-cours bancaire :** 18,3 Md€.
- **Taille de l'équipe informatique :** 230 personnes.
- **Nombre d'ingénieurs externes employés par an :** non communiqué.
- **Outil utilisé :** Hitechpros.

MICHEL COURPRON, directeur informatique adjoint de la Casden Banque Populaire

« Nous utilisons désormais le site pour l'ensemble de nos appels d'offres d'assistance technique »

► CASDEN BANQUE POPULAIRE

- **Activité :** épargne et crédits aux particuliers.
- **Siège :** Marne-La-Vallée.
- **Chiffre d'affaires :** non communiqué.
- **Taille de l'équipe informatique :** 100 personnes.
- **Nombre d'ingénieurs externes employés par an :** 45.
- **Outil utilisé :** Hitechpros.

utilisateur d'une banque désireux de conserver l'anonymat. « En tant qu'acheteur, j'apprécie de pouvoir suivre la procédure de l'appel d'offres jusqu'à la sélection du profil », commente Jean-François Suraud, responsable des achats informatiques de RCI Banque.

Au sein de cette société, une vingtaine d'utilisateurs sont connectés au site: chefs de projet, chefs de service, ainsi qu'une cellule centrale, qui s'occupe de l'envoi des demandes de prestations. Le travail de réception des réponses et les entretiens sont gérés par la direction informatique. Le responsable achat n'intervient qu'au moment de la négociation tarifaire, tout en ayant pu superviser l'ensemble du processus. **Olivier Discazeaux**

EN RÉSUMÉ

A l'époque de la pénurie d'informaticiens, des places de marché internet ont été créées afin de faciliter le contact entre prestataires et clients. Malgré la morosité actuelle de la demande, elles continuent de séduire des directions informatiques en intégrant petit à petit de nouvelles fonctions. Celle qui consiste à gérer les prestataires agréés au sein de l'entreprise est particulièrement appréciée. Gain de productivité et remise à plat de la procédure d'achat constituent les principaux bénéfices qu'apporte ce genre de service.