

Le point de vue de l'expert

« Les informaticiens doivent se remettre en question tous les deux ans »

Uos collaborateurs vous sollicitent-ils pour suivre des formations ? A cette question, 70 % des 50 dirigeants récemment interrogés par la place de marché

Hitechpros.com ont répondu : non.

Ce chiffre est d'autant plus surprenant qu'à l'heure de la stagnation du marché de la prestation informatique et du développement de la concurrence offshore, « monter en gamme », réactualiser et enrichir leurs compétences est devenu vital pour les informaticiens. Nouveaux langages, nouvelles technologies... certes. Mais aussi apprentissage de l'environnement économique et fonctionnel des entreprises utilisatrices.

Les SSII attendent aujourd'hui de leurs collaborateurs informaticiens qu'ils s'impliquent chez les clients au-delà de leur strict champ d'activité technique. Ils doivent aussi être une force de propositions et d'idées, provoquant ainsi la prolongation de leurs missions ou l'émergence de nouveaux projets. De leur côté, les clients marquent une préférence pour les prestataires qui, ayant parfaitement compris leur métier, sont à même de leur proposer de nouveaux services, des solutions innovantes, ou encore des moyens de gagner en productivité.

S'autoformer ne suffit pas

Pourquoi si peu d'informaticiens adoptent-ils cette démarche ? Elle demande, il est vrai, temps et implication : recherche d'information pour savoir quelles sont les compétences les plus demandées sur le marché, recherche des formations les plus adaptées, constitution d'un dossier avec différentes offres de formation, et proposition à leurs dirigeants ou à leurs commerciaux, lecture des journaux et magazines économiques...

Certains optent pour l'autoformation. Mais celle-ci ne remplace pas le passage par un centre de formation, qui permet de valider les acquis et d'obtenir, par exemple, les

Claude Curs,

est le président-fondateur de Hitechpros.com, place de marché dédiée aux SSII. Il ausculte en permanence le marché des prestataires dans leurs relations réciproques avec leur clients DSI, et aussi avec leurs ingénieurs.



« Réclamez une formation de une à deux semaines par an ! »

certifications de plus en plus réclamées par les clients. Seules celles-ci permettent de passer pour un vrai professionnel. « C'est du marketing ! » me direz-vous. Oui, et alors ? On ne peut pas vouloir des augmentations de salaire et ne pas vouloir progresser, y compris en « marketing ».

Les informaticiens doivent donc se prendre en main et assurer leur « employabilité », pour utiliser le mot préféré des gestionnaires de carrière ! Une démarche qui s'impose d'urgence, car ils donnent de plus en plus l'image d'être un « poids ». Une récente enquête menée par Unilog et le cabinet d'études IDC révèle ainsi que « 42 % des entreprises préféreraient se délester des équipes informatiques pour éviter de gérer les compétences » ! J'entends d'ici informaticiens et employeurs se renvoyer la balle.

Se relooker, pourquoi pas ?

Qu'importe la part de responsabilité des uns ou des autres. L'heure n'est plus au discours, mais à la prise en compte de la réalité : la vie professionnelle des informaticiens a définitivement changé depuis l'éclatement de la bulle internet, l'intensification de la concurrence, l'accélération du changement technologique, et le report prévisible de l'âge de la retraite. Il est donc devenu vital de se remettre en question tous les deux ans et de rester en prise permanente avec le marché, sous peine d'obsolescence. Et c'est tant mieux ! Car progresser,

évoluer est plus intéressant que s'installer dans la routine.

Il faut donc impérativement réclamer – de préférence pendant les périodes d'intercontrat – une formation d'au moins une à deux semaines par an. Elle pourra être technique. Mais elle pourra aussi servir à apprendre à conduire un projet, manager une équipe, rédiger un cahier de charges. Mieux : parler en public, voire, pourquoi pas, se relooker ! C'est un investissement comparable à l'entretien d'une maison. Si on ne le fait pas, elle se dégrade, et sa valeur baisse inexorablement. Alors, lancez-vous ! ●