

Les indépendants ne profitent pas tous de la reprise

CONSEIL. Le marché repart. Mais un sondage réalisé par Hitechpros auprès de 500 consultants free-lance révèle qu'ils sont 28 % sans mission. Et leurs compétences ne cadrent pas toujours avec la demande.

Pour la première fois depuis quatre ans, le marché s'équilibre entre la demande des entreprises et l'offre de services. C'est ce que révèlent nos indicateurs », se félicite Claude Curs, PDG de la place de marché Hitechpros. Celle-ci met en relation sociétés de services informatiques, entreprises utilisatrices et indépendants. Elle enregistre chaque mois un millier de propositions de missions destinées à ses abonnés free-lance. Une bonne nouvelle pour eux, qui sont environ 21 000 en France. « Aujourd'hui, pour une offre, nous n'avons que deux consultants à proposer, contre une dizaine auparavant »,

assure Sylvain Vieujo, fondateur et directeur général de Freelance.com, SSII ne travaillant qu'avec des indépendants. « En parallèle, notre chiffre d'affaires ne cesse de croître : + 6,6 % le premier trimestre 2005, et + 15,6 % le deuxième par rapport aux mêmes périodes de l'année précédente. »

Les compétences des consultants correspondent-elles aux attentes des entreprises ? Le sondage effectué par Hitechpros auprès de 500 d'entre eux révèle un hiatus : près d'une entreprise sur quatre recherche des spécialistes en nouvelles technologies. Sylvain Vieujo note ainsi une montée de la demande d'expertise

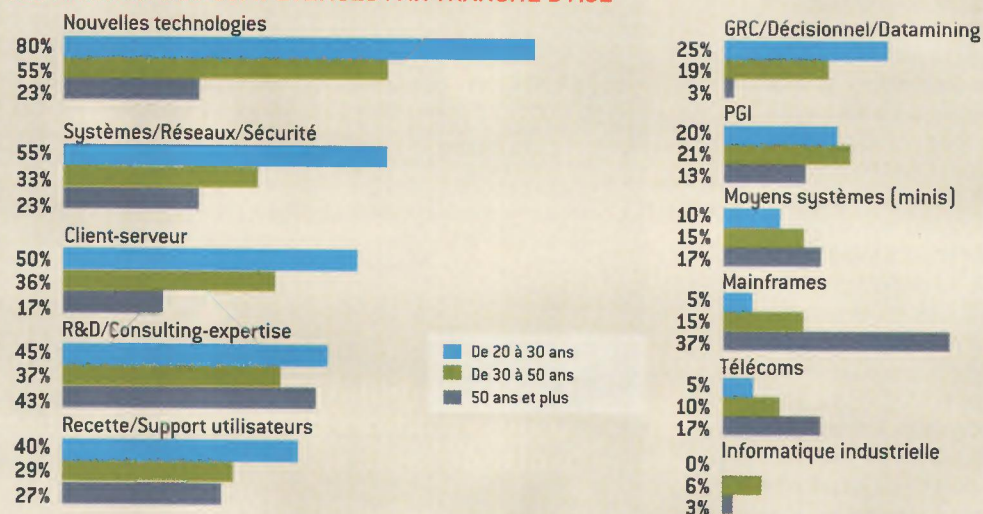
en Java et .Net, ou sur des spécificités très particulières sur un progiciel, voire sur des technologies Microsoft – la maîtrise du portail Sharepoint, par exemple.

Des problèmes de prospection et de référencement. Or, ces nouvelles technologies sont surtout l'apanage des moins de 30 ans, tranche d'âge sous-représentée chez ces consultants. Seuls 9 % d'entre eux ont entre 20 et 30 ans, contre 75 % ayant entre 30 et 50 ans, et 16 % plus de 50, selon ce sondage. Pour Claude Curs, cela expliquerait le taux d'inactivité élevé (28 %) des free-lances ayant participé à l'enquête. « A l'heure où le taux d'intercontrat se situe entre 4 et 8 % dans les sociétés de services informatiques, ce n'est pas normal. » Claude Curs déplore un manque de réactivité de la part des consultants plus âgés : « Ils ne sont pas en prise avec la demande des entreprises. » Un avis que ne partage pas Sylvain Vieujo : « Ils réclament régulièrement des formations pour s'adapter à un marché extrêmement mouvant. » D'ailleurs, seuls 4 % des sondés se disent freinés par la nécessité de se former ou d'évoluer techniquement. Vraies pierres d'achoppement : 36 % peinent à se faire connaître, et 25 % à se faire référencer chez des clients finals. Une difficulté que la politique de référencement vigoureuse des grands comptes risque malheureusement d'accentuer. ● ANNE-FRANÇOISE MARÉS

La demande en nouvelles technologies handicape les seniors

On remarque la forte appropriation des nouvelles technologies par les indépendants de moins de 30 ans. En revanche, ils ne représentent que 9 % de cette population. Alors que près du quart des entreprises recherchent ces spécialistes.

RÉPARTITION DES COMPÉTENCES PAR TRANCHE D'ÂGE (*)



(*) Chaque indépendant peut disposer de plusieurs types de compétences.