

PLACES DE MARCHÉ

HiTechPros relie les informaticiens

■ *Lieu d'échanges entre directeur informatique et SSII, ce site Internet met en relation SSII et entreprises à la recherche de compétences*

Il manquerait 30000 informaticiens pour satisfaire à la demande des directions informatiques selon HiTechPros. C'est beaucoup. Pour tenter de résorber ce déficit de compétences et de main d'œuvre, la place de marché HiTechPros, créée en 1999, a commencé par mettre en place une Bourse intercontrats entre SSII. Les 1200 SSII présentes sur le site peuvent ainsi s'échanger des informaticiens. « Nous avons choisi de commencer avec ce type de service afin de trouver des vendeurs, condition sine qua non pour avoir des acheteurs. Il nous fallait une masse critique », explique Claude Curs, PDG de HiTechPros.

Une SSII sur deux présente sur le site

Cette masse critique est désormais atteinte, le site étend maintenant ces services à des propositions de prestations en régie au forfait ou en pré-embauche auprès des directeurs informatiques. Dans le premier cas, il s'agit de mettre en relation une SSII, avec



Claude Curs, PDG de HiTechPros :
« Dans ce métier, les rapprochements entre SSII et/ou DI sont le plus souvent empiriques et manquent d'efficacité. »

obligation de moyens, avec d'autres SSII par l'intermédiaire d'annonces sur le site. Le forfait, soit l'obligation de résultat, peut être assimilé à l'appel d'offres dans le cadre d'un projet, tandis que la préembauche consiste à proposer une compétence à l'essai auprès d'une DI ou une SSII. « Les SSII ont tout à gagner dans ce type d'échanges, c'est pour elles un marchepied pour toucher de nouveaux comptes, justifie Claude Curs. Un moyen aussi pour les DI de trouver la compétence dont ils ont besoin grâce à une puissance de recrutement obtenue par la présence de la moitié des SSII françaises. » La DI doit remplir

un formulaire décrivant la compétence recherchée ou déposer sa demande par téléphone. Chaque jour, les demandes sont envoyées par courrier électronique auprès des SSII et sont affichées sur le site. « En moyenne, sur dix annonces passées, les SSII récupèrent trois affaires », constate Claude Curs. Avec 3000 clics par jour, près d'un tiers des affaires s'effectue dans des développements client-serveur et 20 % dans Internet. Ce service fonctionne par abonnement mensuel de 690 Fht (105 €) par utilisateur en SSII.

FABRICE FROSSARD

► Web info n°101, page 58

Notre analyse



L'idée est séduisante et donne une place privilégiée aux informaticiens et aux SSII. C'est à se demander pourquoi personne n'y avait pensé avant. Reste que ce type de service s'adresse en priorité aux directions informatiques au budget supérieur à 10 millions de francs. La pénurie d'informaticiens pour des sociétés au budget moindre n'est pas réglée pour autant.