



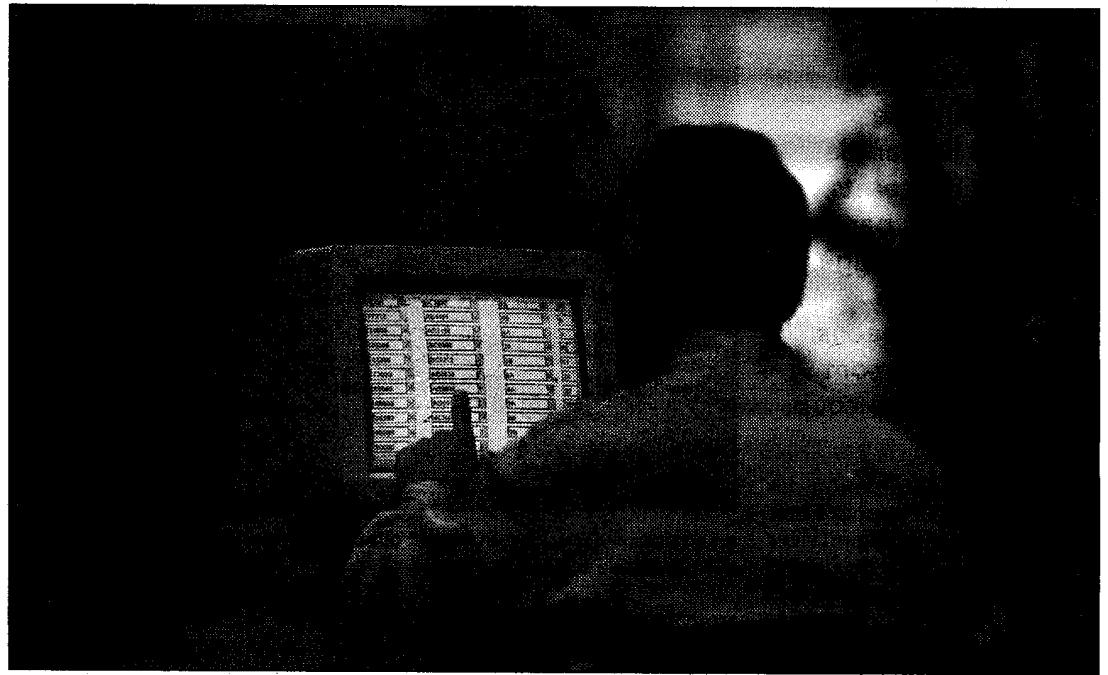
CONSEIL . internet

Une plate-forme électronique pour rationaliser les processus d'achat

■ L'achat de prestations intellectuelles notamment dans le consulting peut s'effectuer désormais sur une place de marché électronique, HiTechPros.

Catalogues de fournisseurs en ligne, recours à des places de marché, mise en place de logiciels spécialisés dans la gestion des achats... Les entreprises adoptent massivement l'ensemble de ces outils pour parvenir à une rationalisation de leur processus d'achat. C'est dans ce contexte plutôt porteur que s'est créée la première plate-forme de gestion des achats de prestations intellectuelles dans l'informatique, le consulting et la R & D, HiTechPros. Le positionnement de cette place de marché qui « vend » de la matière grise sur Internet peut effrayer les âmes sensibles. « Une SSII a toujours vendu ses consultants. Avant, c'était par courrier, seul le canal a évolué. Nous ne sommes qu'un intermédiaire entre l'offre et la demande », répond en substance, son président, Claude Curs. Et de préciser néanmoins : « On achète de la prestation intellectuelle sur cette plate-forme, pas de la marchandise. Les clients attachent plus d'importance au bon consultant qui aura l'expérience du projet à mener, qu'au prix du service. »

Formaliser ses besoins. Michel Courpron, directeur informatique adjoint au sein du groupe Banque Populaire, utilise, avec satisfaction pour sa part, cette prestation depuis six mois. « Avant, il fallait rédiger chaque appel d'offres à la main, avant de le diffuser par mail individuellement aux huit SSII avec lesquelles nous travaillons régulièrement.



■ La plate-forme revendique 5 % d'un marché annuel évalué à 21 milliards d'euros.

Nous devons ensuite dépouiller chaque proposition. »

Aujourd'hui, l'automatisation du processus a contraint l'intéressé à formaliser ses besoins et procédures internes et à éliminer les pratiques anciennes souvent fantaisistes. Il lui suffit de saisir sa demande – profil demandé, date de début et de fin de mission, région – et de la diffuser en ligne aux fournisseurs qu'il a référencés et qui lui retournent leurs propositions par mél dans la journée.

Si ses besoins annuels ne sont pas énormes – une vingtaine de missions ponctuelles –, l'automatisation de la transaction lui a permis de rationaliser ses coûts et de limiter les sollicitations émanant des SSII. « Le bouche à oreille fonctionne beaucoup dans ce milieu. Lorsque vous lancez un appel

d'offres, vous recevez vingt coups de téléphone de fournisseurs que vous n'avez pas sollicités. Avec ce système, on peut passer des ordres à "visage couvert" et donc limiter les propositions spontanées. »

Perdre des affaires. La plate-forme qui se rémunère à l'abonnement – 20 euros par mois et par utilisateur – revendique aujourd'hui 5 % d'un marché annuel évalué à 21 milliards d'euros.

2.200 SSII sont référencées sur le site, souvent des entreprises de taille moyenne. « Les plus grosses rechignent à venir chez nous », reconnaît Claude Curs. « Elles préfèrent perdre des affaires plutôt que de recourir à un sous-traitant, question d'image et de politique interne », ajoute laconique le président. Effectivement, Cap Gemini, Accenture ou Deloitte ne figurent pas encore dans la liste des prestataires.

Sandrine L'Herminier

ARRIÈRE - PLAN

Une palette de services étendue

Le site recense également 1.300 informaticiens indépendants qui peuvent proposer leurs services. La plate-forme a ouvert une activité de formations informatiques à prix négociés. Ainsi plus de 2.000 centres de formation peuvent écouler leurs invendus avec des rabais jusqu'à 60 %. Une diversification qui lui permet de résister à la forte baisse d'activités des SSII, voire au dépôt de bilan des plus fragiles.