



Internet joue les entremetteurs

DES SITES WEB
CONSTRUISENT
UN MARCHÉ DE
LA MAIN-D'ŒUVRE
INFORMATIQUE

Il suffit de jeter un coup d'œil sur Internet pour se rendre compte que les « professionnels autonomes » représentent un véritable marché pour les créateurs de sites. Des salariés en portage aux prestataires de services en passant par les indépendants, tous peuvent y trouver un site qui leur propose en général de faire un lien entre l'offre et la demande, voire de leur fournir certains services : assurance, formation, information juridique, comptable ou fiscale.

Si tous les métiers sont présents, la plupart des professionnels concernés gravitent peu ou prou dans le monde de l'informatique ou du conseil. C'est sur ce créneau que la société HiTechPros s'est positionnée dès 1999, en proposant d'abord aux sociétés de services et d'ingénierie en informatique (SSII) une place de marché leur permettant de faire appel à leurs confrères pour de la sous-traitance.

Moyennant un abonnement de 139 euros par mois, les SSII peuvent consulter les profils de salariés d'autres SSII qui souhaitent réduire leur taux d'« intercontrats » en optimisant le niveau d'occupation de leurs consultants. Le salarié reste employé par sa SSII d'origine, mais ira travailler, le temps d'une mission, pour le compte d'une autre SSII chez un client. Le consultant est facturé à cette SSII qui le refacture ensuite, en y ajoutant une marge proche de 20 %, au client final... qui n'est souvent pas au courant du tour de passe-passe ! Pour Antoine Peigner, directeur marketing du site, « ces pratiques ont toujours existé. Internet a seulement permis d'optimiser le processus. Autrefois, les commerciaux des sociétés de services s'apelaient entre eux pour essayer de placer leurs consultants en panne de contrats ». La formule a du succès :

HiTechPros revendique 2 200 abonnés dont 95 % des plus grandes SSII françaises. Web-Profiles, un autre site créé en 2000, qui propose une offre de mise en relation des donneurs d'ordres et des prestataires informatiques, s'est aussi positionné sur ce créneau de l'intercontrat. « C'est l'activité la plus dynamique », admet François Tourrette, son PDG.

Si l'intérêt des sociétés de services pour cette formule est évident, il l'est beaucoup moins pour le salarié. « Le consultant est véritablement traité comme un pion. En général, il n'a pas vraiment le choix de refuser une mission alors qu'il est en intercontrat », souligne Damien Bonnet, chargé de recherche chez Valoris, une société de conseil. « Cela permet certes de placer des consultants, mais peut aussi poser des problèmes de fuite de compétences ; enfin, ces pratiques ne sont pas obligatoirement très bonnes pour l'image de la société. » Le problème de la sous-traitance entre sociétés est aussi

« Le consultant est véritablement traité comme un pion. En général, il n'a pas vraiment le choix de refuser une mission alors qu'il est en intercontrat »

juridique. Pour cette inspectrice du travail, « on est là dans un domaine très contestable, qui s'apparente au prêt de main-d'œuvre illicite ».

Parmi les professionnels courtisés par les sites Internet, on trouve aussi beaucoup d'indépendants. Depuis juin 2001, HiTechPros a lancé une offre qui leur est destinée. Les informaticiens free-lance déposent sur le site un dossier comprenant leur curriculum vitae et leurs tarifs. Il est consultable par les sociétés de services et les directions informatiques, moyennant un abonnement de 480 euros par an. Pour l'indépendant, le service est en revanche gratuit. « Nous n'inter-

venons jamais dans la transaction et nous ne prélevons aucune commission sur les affaires réalisées », précise Antoine Peigner, qui affirme avoir plus de 1 300 CV en stock et plus de 50 missions à pourvoir chaque jour.

Freelance.com, créée en 1996, préfère se définir comme « une entreprise de services dans le domaine des prestations en free-lance ». « Nous ne nous contentons pas de rapprocher électroniquement l'offre et la demande, mais nous avons des commerciaux, eux aussi indépendants, qui sillonnent le territoire pour démarcher les entreprises et rencontrer les free-lance », explique Eric Cabos, directeur général de freelance.com. Un « plus » facturé... aux indépendants, à hauteur de 20 % du montant de l'affaire réalisée. Cette marge est ensuite partagée entre freelance.com et les managers commerciaux.

Le site affirme proposer plus de 130 offres de missions et recevoir 500 nouvelles inscriptions d'indépendants par semaine, dans le domaine de l'informatique, de la communication, de la publicité et du conseil. Présent dans six pays, freelance.com a réalisé un chiffre d'affaires de 26,7 millions d'euros en 2001. Le site propose en outre depuis avril une panoplie de services à la communauté des indépendants, grâce à des partenariats avec des spécialistes de la protection sociale, de l'assurance ou de la formation.

Le portail www.isalariat.fr, qui se veut une communauté virtuelle de salariés de plusieurs sociétés de portage, a ouvert de son côté en mars dernier une « banque de compétences ». Pour l'instant, le service est gratuit pour les consultants comme pour les entreprises. Là encore, le principe est de réunir l'offre et la demande. Selon, Christophe Cazard, directeur des projets Internet, plus de 1 000 consultants utiliseraient déjà ce service.

Face à ce foisonnement d'initiatives, l'inspection du travail met en garde contre toute dérive. « Le risque est que l'on ait affaire à de « faux » indépendants ; dans ce cas-là, il y a placement privé payant et donc infraction au code du travail. »

Catherine Rollot