



## Outil

# Des consultants sur la place de marché

Contrôler les achats et rentabiliser l'emploi du temps des ingénieurs : des services que Hitechpros et Web-profiles offrent aux entreprises.

Les services d'achats des grandes entreprises pratiquent parfois l'arbitraire : quiconque détient le pouvoir d'acheter choisit le partenaire qui lui sied, et qu'importe s'il ne figure pas sur la liste des fournisseurs retenus par la direction des services informatiques. C'est pour harmoniser ces choix que Hitechpros (www.hitechpros.com), et Web-profiles (www.web-profiles.com) ont fomenté, l'un comme l'autre, une place de marché dédiée aux prestations informatiques en régie.

Leur but est double : d'une part, faciliter l'échange des compétences entre les sociétés de services informatiques, de manière à ce qu'elles puissent trouver des contrats pour leurs ingénieurs en panne de missions ; d'autre part, permettre aux entreprises d'établir une liste de fournisseurs que devront utiliser prioritairement tous leurs donneurs d'ordre.

Pour Antoine Peigner, directeur marketing de Hitechpros, « les directions des services informatiques ont l'habitude de limiter le nombre de prestataires, car il est toujours préférable d'avoir vingt fournisseurs plutôt que soixante-dix. Mais, dans un service informatique, les chefs de projets sont parfois libres de choisir leurs prestataires. Résultat : le service achat se retrouve avec un nombre étendu de fournisseurs. »

### «Short list»

Aussi, l'offre nommée « short list » de Hitechpros permet de grouper tous les achats informatiques, chaque utilisateur disposant d'un niveau de droit lié à son niveau hiérarchique. Une fois la demande partie, les réponses des SSII parviennent par fax, courrier ou encore par e-mail.

Alain Ruiz, directeur des achats de l'Afnor, énumère les avantages de

ce système : « Les entreprises prestataires font des efforts pour être compétitives, les prix deviennent assez intéressants, par exemple, sur un poste difficile à trouver. Si nous ne trouvons pas nos besoins parmi les références, nous nous ouvrons à d'autres réponses. Nous pouvons ainsi toucher un spectre de candidats plus large qu'avec notre panel traditionnel. » Pour Alain Ruiz, « c'est une façon de faire tourner les fournis-

“

C'est une façon de faire tourner les fournisseurs, de les mesurer, en conservant une politique d'achat.”

ALAIN RUIZ  
DIRECTEUR ACHAT DE L'AFNOR

seurs, de les mesurer en permanence tout en conservant une politique d'achats ». De son côté, Gilles Duval, responsable informatique chez Métrologie, qui a découvert Web-profiles au hasard du net, observe que

« par rapport à une recherche classique, nous n'avons pas perdu de temps avec les commerciaux des SSII ».

### Déjouer le turn-over

Quant aux échanges de compétences, « Hitechpros.com propose de mettre à disposition le CV du consultant sur le site, uniquement accessible par les SSII », explique Antoine Peigner. En exemple, il cite un chef de projet chez BNP-Paribas qui a recours à la sous-traitance d'informaticiens : « La direction informatique reçoit une facture de la SSII tandis que le collaborateur reste salarié de la société informatique. » Selon Jean-Luc Gardie, le PDG de Web-profiles qui a repris le modèle de son concurrent, « l'un des problèmes majeurs des SSII concerne le turn-over. Ainsi en inscrivant le consultant trois mois avant la fin de son contrat en cours, la société de services augmente les chances de lui trouver un contrat qu'il lui convienne ». Soit, mais pour l'heure, force est de constater que le nombre de consultants disponibles est plus important que le nombre d'offres. ♦ vq