

<http://www.cio-online.com/entretiens/lire-nous-avons-900-informaticiens-immEDIATEMENT-disponibles-en-permanence-240.html>



>> Découvrez notre offre publicitaire

Mardi 9 octobre 2007 - Dernière mise à jour du site le 08/10/2007 18:37

MANAGEMENT DES SYSTEMES D'INFORMATION
www.cio-online.com

Rechercher
Dans le site OK

DEVENEZ UTILISATEURS DE CIO ONLINE
Je m'inscris

Magazine - juin- juillet 2007

[Sommaire](#)
[S'abonner](#)
[Découvrir le magazine](#)



- Accueil
- Actualité
- Economie
- Management
- Projets
- Techno
- Fournisseurs
- International
- Chiffres-Clés
- Point de vue
- Nomination
- Rendez-vous
- Evénements
- Clubs
- Biblio
- Entretiens
- Contributions
- Agenda
- Vidéos
- Conférences
- Forums
- Newsletters
- Zone Directe
- Livres Blancs

Entretien

Rachid Kbiri Alaoui



Rachid Kbiri Alaoui
PDG de Hitechpros

par **Bertrand Lemaire**

Hitechpros, spécialiste dans la mise en relation d'une offre de compétences informatiques et d'une demande de telles compétences, était à l'origine réservée aux seuls offreurs, pour équilibrer leurs effectifs. Désormais, les DSI peuvent directement y avoir recours.

Diplômé du Lycée français de Rabat, Rachid Kbiri Alaoui s'installe à Paris en 1991 pour poursuivre ses études supérieures. Passionné par la vente et le marketing, il accepte un premier poste de courtier en assurance. En 1996, il fait son entrée dans le monde des SSII en intégrant Syntel, avec pour objectif de devenir associé. Il fait évoluer la société vers une activité d'assistance technique de gestion spécifique aux banques et aux compagnies d'assurances. En l'espace d'un an, la société passe de 8 à plus de 70 personnes. En juin 1997 il rachète 50% des parts et devient associé et Directeur Général.

Syntel est ensuite cédée et, en 1999, avec son ex-associé, Rachid Kbiri Alaoui crée la société Hitechpros qu'il introduit en novembre 2006 sur Alternext.

(08/10/2007) - Quel était le problème initial que Hitechpros souhaitait résoudre en 1999 ?

L'informatique, c'est 10 secteurs fonctionnels, 100 métiers et 1000 technologies différents. A chaque besoin, trouver la bonne combinaison est donc loin d'être simple. Alors même que, s'il y a un manque quelque part, la bonne compétence peut être disponible et inoccupée ailleurs...

Au départ, nous souhaitions améliorer le taux d'occupation des informaticiens en SSII en réconciliant les besoins en compétences et les disponibilités, à savoir les ingénieurs en intercontrats.

Grâce à notre plate-forme, ce sont aujourd'hui 11 000 commerciaux de 2200 SSII qui communiquent pour 120 millions d'euros de transactions par mois (soit environ 4,5% d'un marché des prestations par les SSII de quelques 32 milliards d'euros par an).

Notre modèle économique repose depuis le début sur un abonnement forfaitaire sans commission sur les transactions effectuées : 178 euros par mois de base auxquels s'ajoutent 19 euros par commercial, la moyenne étant aux alentours de 250 euros par mois et par société.

Cette activité historique représente aujourd'hui 30% de notre chiffre d'affaires.

Pour garantir le sérieux, nous exigeons le respect par tous nos utilisateurs d'une charte déontologique. Chaque prestataire fait l'objet d'une notation et, au troisième incident (problème de paiement, recrutement du collaborateur délégué...), il sera exclu. En 1999, nous avons dû exclure 30 sociétés. En 2007, aucune à ce jour : la charte est rentrée dans les moeurs.

Pourquoi avoir ouvert votre service aux DSI utilisateurs finaux des ressources humaines mises à disposition via votre plate-forme ?

C'est l'aboutissement d'une démarche qui vise à faire de notre

Actuellement sur le fil

Sondage express : 2.0, c'est en 2 circonstances
(08/10/2) - Les outils dits « web 2.0 » (blogs, réseaux sociaux...) sont majoritairement d'un (...)

Forum SOA 2007 : Méthode et gouvernance au même rang que les technologies
(08/10/2) - D'après les premiers retours que nous avons pu avoir du public présent à la seconde (...)

SAP rachète Business Objects pour 4,8 milliards d'euros
(08/10/2) - L'éditeur français Business Objects vient d'accepter une offre d'achat « amicale » (...)

La MACSF fait évoluer sa gestion de parc
(05/10/2) - Le groupe MACSF propose une gamme complète d'assurances. Ses 1200 salariés sont répartis (...)

Entretiens

[Tous les entretiens](#)



Rachid Kbiri Alaoui
PDG de Hitechpros

Hitechpros, spécialiste dans la mise en relation d'une offre de compétences informatiques et d'une demande de telles compétences, était à l'origine réservée aux seuls offreurs, pour équilibrer leurs effectifs. (...)

Contributions

[Toutes les contributions](#)



Frederic Bailly - Parole d'expert
Virtualization consultant chez Magirus France

Protection et sécurité d'un environnement virtualisé : chacun sa méthode

N'importe quel projet aujourd'hui, s'il est mené de manière légère, engendre des problèmes de sécurité. De nos jours, la sécurité doit être traitée pour toute étude. La mise en oeuvre d'une architecture (...)



Christian Duchesne - Parole d'expert
directeur de mission de R3D Conseil

Quels outils choisir pour réussir son pilotage stratégique, économique et opérationnel ?

Les outils représentent malheureusement la dernière roue du charrosse

«gouvernance». (...)

Sondage flash

Après les consolidations Hyperion/Oracle et BO/SAP, pensez-vous que...

C'est naturel : décisionnel et PGI sont complémentaires

C'est une concentration capitaliste sans importance

C'est une manière de pressurer davantage les clients en s'assurant une position dominante

CIO Vidéo



- > Les Entretiens
- > Les Webcasts
- > Les Reportages

Conférences

29/11/2007

Convergence / VoIP 2.0

De 8h30 à 14h00 à l'Automobile Club de France - Paris 8e

[s'inscrire](#)



[toutes les conférences](#)

Agenda

Du lundi 22 octobre 2007 au vendredi 26 octobre 2007

Systems 2007
Munich (Allemagne)

[en savoir plus](#)



[tout l'agenda](#)

<http://www.cio-online.com/entretiens/lire-nous-avons-900-informaticiens-immEDIATEMENT-disponibles-en-permanence-240.html>

service une plate-forme complète comprenant tous les acteurs du marché. Après les SSII en 1999, nous avons ouvert le service aux indépendants en 2000, aux centres de formation en 2002 et aux éditeurs de logiciels en 2006. L'idée d'ouvrir aux DSI date de 2003, a été mise en oeuvre en 2005 mais n'est vraiment exploitée que depuis notre introduction en bourse en 2006. Chaque type d'acteur a un tarif qui lui correspond. Pour les indépendants, cela va ainsi de 40 à 80 euros par mois. Pour les centres de formation informatique, notre plate-forme sert d'une part à vendre au mieux les dernières places disponibles sur des stages (un « yield management » des centres de formation en quelque sorte), d'autre part à rééditer pour les formateurs ce que nous faisons déjà pour les ingénieurs intervenant en clientèle : une bourse des compétences et des besoins. L'abonnement est en moyenne de 150 euros/mois et par centre de formation (89 euros de base et 19 euros par commercial).

Les éditeurs, quant à eux, utilisent le réseau des SSII pour faire connaître leurs produits et acquièrent de la souplesse en proposant leurs équipes internes ou en ayant recours aux intercontrats des SSII.

Qu'apportez-vous vraiment aux DSI qui utilisent vos services en direct sans passer par une SSII ?

Il y a deux sortes de DSI : d'une part ceux qui privilégient la garantie de SSII présentes sur une short-list sans possibilité d'en sortir, d'autre part ceux qui recherchent une alliance de la performance et du coût limité sans souhaiter gérer de lourds processus de recrutement.

Les DSI dans ce second cas peuvent ainsi s'adresser directement à nous, qui avons 900 informaticiens immédiatement disponibles en permanence : ceux en intercontrats en SSII. Pour ceux dans le premier cas, ils peuvent requérir des SSII référencées qu'elles utilisent les compétences disponibles. Ce vivier leur sert à trouver le meilleur profil parmi les 10 secteurs, 100 métiers et 1000 technologies de l'informatique...

Pour les DSI, le recours à la plate-forme passe par une intermédiation d'Hitechpro, qui va gérer un appel d'offres et recueillir les propositions puis les valider, à 80% par vidéoconférence, le solde par entretien physique. En pratique, la totalité du cycle de mise à disposition va se faire le plus souvent en moins de 24 heures mais il est plus prudent de partir sur un délai de 48 heures.

Lorsqu'un DSI a recours à un ingénieur en intercontrat, il peut bénéficier bien entendu d'un meilleur tarif (en général, le coût quotidien baisse d'environ 15%). Sur ces opérations là, Hitechpros se rémunère par une commission de 10% facturée à la SSII et les SSII s'engagent à accepter une mise à disposition sans engagement durant cinq jours : si l'ingénieur mis à disposition ne fait pas l'affaire, son intervention sera gratuite. Pour le DSI, la neutralité d'Hitechpros est évidemment un aspect très important : nous, nous n'avons pas d'intercontrats à placer coûte que coûte.

Aujourd'hui, nous avons 320 clients DSI et 11 commerciaux (contre seulement 3 au démarrage de cette activité) et, en 2008, ils devraient être 30. Même si nous avons certains gros clients (jusqu'à 4% du chiffre d'affaires de l'activité), la demande est plus dispersée qu'avec les SSII.

Ne faites-vous pas concurrence aux services commerciaux des SSII qui sont aussi vos clients ?

Non, pas du tout : nous sommes des apporteurs d'affaires. Pour un coût de moins de 300 euros par mois, une SSII peut traiter jusqu'à 60 appels d'offres par semaine contre trois en moyenne avec un commercial à 10 000 euros par mois.

De plus, nous n'avons aucune clause de non-concurrence : si une SSII rencontre un client via Hitechpros et travaille ensuite en direct avec lui, ce n'est pas un problème.

[Rejoignez cio-online.com, commentez cet article](#)

[Nombre de commentaires postés \(0\) - Lire tous les commentaires](#)

Pour commenter cet article [inscrivez vous](#) ou identifiez vous ci-dessous si vous êtes déjà inscrit :

Email :

Mot de passe :

[oublié ?](#)



Mémoriser mes identifiants

<http://www.cio-online.com/entretiens/lire-nous-avons-900-informaticiens-immEDIATEMENT-disponibles-en-permanence-240.html>

LIVRES BLANCS



> 26 septembre 2007 - Une nouvelle ère pour la productivité: Optimisez l'efficacité de votre entreprise grâce à la gestion des processus métier collaboratifs
Pour mieux comprendre les avantages des outils BPM de nouvelle génération et comment ces outils peuvent rassembler trois des actifs les plus importants de votre entreprise: les personnes, les processus et les connaissances - BEA vous propose un rapport exclusif et gratuit.

[TELECHARGER](#)



> 25 septembre 2007 - Gestion des ressources en matière de propriété intellectuelle
Rapport Quocirca : Tirer le plus grand parti des informations et des données. Pour en savoir plus...

[TELECHARGER](#)



> 24 septembre 2007 - Dans l'environnement Web 2.0 actuel, la sécurité proactive est primordiale. Etes-vous protégé?

L'utilisation commerciale d'applications Web et Web 2.0 expose les organisations à des menaces entrantes et sortantes dépassant les mesures de sécurité utilisées actuellement et mises en place pour le Web 1.0. Le présent article décrit ces nouvelles menaces et aborde la question de l'efficacité limitée des solutions de sécurité Web face à ces menaces. Il décrit également le nouveau modèle de sécurité proactif nécessaire à la sécurisation des applications Web 2.0 et à la protection des entreprises qui les utilisent quotidiennement.

[TELECHARGER](#)



> 19 septembre 2007 - SOA - Son impact sur l'informatique des grandes entreprises européennes - Webcast

Dans moins de cinq ans, toutes les sociétés européennes d'envergure utiliseront une infrastructure SOA. C'est l'opinion argumentée par Massimo Pezzini du Gartner Group au long de ce Webcast. La recette : "démarrer petit et évoluer de manière incrémentale". Joseph Reger, Directeur Technique Fujitsu Siemens Computers, explique les pré-requis de l'infrastructure à examiner en priorité. Vous ne pourrez pas faire l'économie d'une architecture orientée services (SOA). Le mieux est donc de commencer dès maintenant.

[TELECHARGER](#)

[Tous les Livres Blancs](#) | [Par Date](#) | [Par Thèmes](#) | [Par Sponsors](#)

PARTENAIRES

. SOA - Son impact sur l'informatique des grandes entreprises européennes - Webcast

Dans moins de cinq ans, toutes les sociétés européennes d'envergure utiliseront une infrastructure SOA. C'est l'opinion argumentée par Massimo Pezzini du Gartner Group au long de ce Webcast. La recette : "démarrer petit et évoluer de manière incrémentale". Joseph Reger, Directeur Technique Fujitsu Siemens Computers, explique les pré-requis de l'infrastructure à examiner en priorité. Vous ne pourrez pas faire l'économie d'une architecture orientée services (SOA). Le mieux est donc de commencer dès maintenant.

. [Web-profiles.com](#), la place de marché du conseil et de l'ingénierie

Copyright © CIO 2003-2007

Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, des pages publiées sur ce site, faite sans l'autorisation de l'éditeur ou du webmaster du Monde Informatique est illicite et constitue une contrefaçon. IDG France s'est engagé à respecter la confidentialité des données personnelles régies par la loi 78-17 du 6 janvier 1978.
Partenariat privilégié ComparHaut : Rue Montgallet - Rue Hardware - Matbe - Gamepro - Génération NT

Les sites d'IDG France : lemondeinformatique.fr - reseaux-telecoms.net - cio-online.com - distributique.com - Forum SOA

IDG Worldwide Network : Infoworld.com - Computerworld.com - Networkworld.com - ComputerworldUK.com - Techworld.com - Computerwoche.de - Tecchannel.de - IDG Pologne - IDG Suède

