GFT, un partenaire de choix pour les freelances informatique
Internet
PostÃ© par : JPilo
PubliÃ©e le : 29/4/2009 0:00:00

La crise est aujourdâ□□hui au centre de toutes les prÃ©occupations des entreprises, et le secteur informatique est naturellement lui aussi impactÃ©. **Au coeur de cet Ã©cosystÃ¨me**, une population mal connue mais essentielle au marchÃ©, **les freelances** : agiles et hyper qualifiÃ©s, ils sont en effet un maillon essentiel de la chaÃ®ne IT.
Les Â« collaborateurs solos Â» se retrouvent aujourdâ□□hui face Ã de nouveaux dÃ©fis, et doivent apporter des rÃ©ponses fondamentales pour la pÃ©rennitÃ© de leur activitÃ©. Face aux questions soulevÃ©es par la crise, GFT - un des leaders europÃ©ens du placement de freelances en informatique et tÃ©lÃ©com - se trouve naturellement au premier rang pour observer, dÃ©crypter et analyser les nouveaux comportements.

La vision de GFT

Au sortir de la crise, il y a fort Ã parier que le marchÃ© aura Ã©tÃ© modifiÃ©, et quâ□□il aura gÃ©nÃ©rÃ© des points positifs en termes de fluidification, facilitant la relation entre lâ□□intervenant solo et le grand compte. Dâ□□un cÃ´tÃ©, le nombre de freelances va croissant ; de lâ□□autre, la pression des coÃ»ts est telle que pour intÃ©grer des ressources expertes, les clients finaux se doivent dâ□□envisager une alternative aux sociÃ©tÃ©s de services historiquement en place.

Cette nouvelle dynamique va obliger les acteurs de lâ□□IT (utilisateurs et SSII) Ã revoir leur rapport aux freelances, comme dans certains autres pays europÃ©ens. Chez nos voisins allemands ou anglais, ce rapport est en effet plus naturel, et les entreprises font quotidiennement affaire avec des collaborateurs solos, sans prÃ©jugÃ©s.

Â

Â

La premiÃ¨re des choses sera donc de faire Ã©voluer le regard portÃ© sur les freelances : Â« Ceux quâ□□on appelle les â□□collaborateurs solosâ□□ sont un rouage essentiel de lâ□□industrie de la prestation informatique. En France tout particuliÃ¨rement, ils sont encore trop souvent perÃ§us comme une population singuliÃ¨re alors que depuis 10 ans, leur nombre augmente de 10% chaque annÃ©e.

Il nâ□□est en effet pas encore tout Ã fait rentrÃ© dans les moeurs de faire appel aux agences de freelances dans un pays encore dominÃ© par les SSII Â», commente FranÃ§ois Corrignan, Manager GFT Resourcing France.

Les freelances

Si les clients finaux doivent revoir certains de leurs rÃ©flexes, les freelances doivent aussi

rÃ©-envisager leur situation, afin de traverser cette pÃ©riode de crise. Et en quelques mois, les experts GFT ont dÃ©jÃ constatÃ© que certains se sont mieux adaptÃ©s que dâ□□autres aux changements du marchÃ©, en adoptant des attitudes constructives et payantes face Ã de nouveaux challenges.

Dans ce contexte, GFT se rÃ©vÃ¨le Ãªtre un accompagnateur exigeant et performant pour aider les clients finaux et les freelances Ã se rencontrer et Ã se connaÃ®tre, Ã la condition que les collaborateurs solos mettent en place une sÃ©rie de bonnes pratiques.

En premier lieu, il sâ□□agit de rÃ©Ã©valuer le marchÃ©, et dâ□□accepter de se positionner diffÃ©remment, notamment en termes de conditions tarifaires.

Le freelance gagne ainsi Ã Ã©valuer la mission qui lui est proposÃ©e de faÃ§on plus globale que sur la simple base du tarif journalier : la pÃ©rennitÃ© et lâ□□intÃ©rÃªt du travail sont en effet des Ã©lÃ©ments importants de lâ□□adÃ©quation, qui mÃ©ritent dâ□□Ãªtre pris en compte.

Plus prosaÃ¯quement, il vaut souvent mieux accepter une lÃ©gÃ¨re baisse sur son tarif journalier, afin de gagner une mission que lâ□□on sait pÃ©renne et enrichissante sur un plan technique â□□ voire confortable sur un plan personnel â□□ que de subir une pÃ©riode dâ□□inter contrat.

Lâ□□attitude est Ã©galement fondamentale, puisquâ□□elle est systÃ©matiquement le gage dâ□□une relation de confiance qui va sâ□□Ã©tablir entre le freelance et lâ□□entreprise : lÃ oÃ¹ un exÃ©cutant ira de mission en mission et sera finalement mal perÃ§u par le marchÃ©, un freelance qui sait par exemple Ãªtre force de proposition, aller parfois plus loin que sa seule mission, qui est capable de sâ□□impliquer gÃ©nÃ¨rera une image positive qui lui assurera, au final, dâ□□autres contrats :

Â« *Une bonne attitude nâ□□est pas seulement un acte de foi, câ□□est un comportement dâ□□homme dâ□□affaires avisÃ© ! Nous constatons tous les jours que les freelances les plus demandÃ©s ne sont pas forcÃ©ment les meilleurs techniquementÂ»* commente encore **FranÃ§ois Corrignan**. Enfin, le media que le freelance va choisir entre le client et lui est Ã©galement capital, et va dÃ©cider en partie de la bonne perception de son travail et de ses revenus finaux.

Avec 15 annÃ©es dâ□□expÃ©rience en France, GFT est reconnu par ses clients finaux et par les freelances dans ce rÃ´le de mÃ©diateur et dâ□□accompagnateur, pour rÃ©pondre au mieux aux exigences des deux parties : au-delÃ du filtre technique, lâ□□entreprise a en effet mis en place des mÃ©thodologies et process permettant une adÃ©quation parfaite entre le profil recherchÃ© et la mission proposÃ©e.

La gestion de freelances est un vrai mÃ©tier qui va au-delÃ de la petite annonce : Â« Les agences de placement doivent agir comme de vÃ©ritables agents commerciaux, un tiers de confiance entre les freelances et les clients finaux. Â» souligne **FranÃ§ois Corrignan.**

Les experts GFT connaissent parfaitement lâ□□Ã©cosystÃ¨me de leurs clients, cela leur permet aujourdâ□□hui de dresser les qualitÃ©s essentielles du collaborateur solo qui bÃ©nÃ©ficiera de la crise : AgilitÃ© et Engagement sont au coeur de la personnalitÃ© de ce freelance dâ□□un nouveau genre, Â« labellisÃ© GFT Â».

A PROPOS DE GFT RESOURCING

GFT Resourcing est lâ□□une des trois divisions du groupe GFT, acteur global du Conseil et des Services Informatiques. Sa division GFT Resourcing compte parmi les premiers fournisseurs placements dâ□□informaticiens freelances en Europe.

Depuis plus de 20 ans, GFT apporte des solutions efficaces et Ã©conomiques pour surmonter la

guerre des talents sur le marchÃ© des compÃ©tences informatiques et permettre Ã ses clients de bÃ©nÃ©ficier des meilleurs experts pour rÃ©aliser leurs projets et ainsi accroÃ®tre leur agilitÃ©, leur flexibilitÃ© et leur performance.

GrÃ¢ce Ã sa base de donnÃ©es de 200 000 profils, GFT est en mesure dâ□□apporter une gamme de services Ã©tendue, de la provision dâ□□un consultant pour complÃ©ter un Ã©quipe jusquâ□□Ã la mise en place dâ□□Ã©quipes pluridisciplinaires et multinationales.

GFT est aujourdâ□□hui le nÂ°2 du marchÃ© franÃ§ais et en Europe Continentale et travaille avec les plus grandes entreprises. Avec 1200 collaborateurs freelances en Europe, GFT Resourcing a gÃ©nÃ©rÃ© un chiffre dâ□□affaires global de 145 millions dâ□□euros en 2008.

Visite le site de GFT