



## IT : le sourcing de compétences, une alternative efficacement prouvée

Le marché du recrutement de profils de haut niveau dans les nouvelles technologies est très tendu. Faute de pouvoir recruter, les services achats des grandes entreprises sont sollicités pour contracter avec des sociétés ou des indépendants capables de mener à bien leurs projets. Cette démarche peut s'avérer à la fois complexe et chronophage ; l'externalisation apporte alors une plus grande efficacité.

**D'**un côté, de plus en plus d'entreprises sont en quête de profils aux compétences très spécifiques afin de mener à bien leurs projets de développement de solutions d'ingénierie industrielle et de transformation digitale, d'infrastructures de production, d'e-commerce ou encore de systèmes embarqués ; de l'autre existe une myriade de PME spécialistes de développements IT et de plus en plus d'indépendants. « L'offre est particulièrement dispersée. La demande évolue très vite et, ce, depuis de nombreuses années. Alliance High Tech a été créée sous forme de GIÉ en 2004 à la demande de services achats de grandes entreprises pour répondre à leurs besoins de sous-traitance ou d'intégration de compétences extérieures dans la conduite de leurs projets IT. » explique Laurence De Rocca-Serra, Présidente d'Alliance High Tech.

### Connaissance du marché, qualité, simplicité

Alliance High Tech est devenue au fil des ans, un allié de choix des grands groupes pour faciliter l'émergence de leurs projets IT en intervenant sous deux formats. La première solution est le sourcing d'entreprises à partir d'un appel d'offre. « La procédure est systématisée. A réception d'un appel d'offre de l'un de nos clients, nous l'étudions et le transférons aux partenaires référencés AHT. Ceux-ci nous répondent alors avec une offre détaillée. Nous la passons au crible afin de pré-qualifier la réponse et vérifier son adéquation avec les attentes de nos clients, clients que nous connaissons parfaitement bien.

Les offres retenues leur sont ensuite adressées pour validation du prestataire final. Si nous sommes des facilitateurs du travail de l'acheteur, c'est en revanche bien lui qui détermine avec qui il veut travailler. Dans le cadre du sourcing, nos clients savent que les réponses que nous leur faisons parvenir sont toujours qualitatives. C'est notre engagement. »

Le deuxième service apporté par Alliance High Tech est la prise en charge de la commande. « Cela permet à de grands groupes d'éviter de référencer une PME pour un besoin ponctuel et de laisser la liberté nécessaire aux chefs de projets de mener à bien les missions » précise Laurence de Rocca-Serra. Dans ce cadre, Alliance High Tech passe la commande au prestataire et vérifie auprès du client la validation du travail et la conformité de la facture reçue. « Pour notre partenaire, le fait de passer par un intermédiaire est neutre car nous le payons sans délai, dès que notre client a réglé la facture ». En revanche, le donneur d'ordre simplifie sa gestion, avec un interlocuteur unique. « Parfois, nous gérons conjointement jusqu'à 150 commandes pour le même groupe ». Outre la qualité opérationnelle de ses services, Alliance High Tech a développé une connaissance très fine des marchés qu'elle adresse. Les informations sur les profils et les entreprises sont mises à jour quotidiennement et le travail effectué par ses équipes commerciales permettent d'être au plus près de la réalité du marché. « Ces dernières années, les prix de certaines compétences se sont envolés. Il nous arrive d'inviter nos clients à revoir leurs grilles tarifaires. Tout comme nos entreprises partenaires inscrivent leur fonctionnement avec nous, dans une relation de longue durée ».

### De la précision opérationnelle

Alliance High Tech apporte une véritable expertise dans la sélection de ses sociétés partenaires. Les documents légaux du fournisseur sont vérifiés et sa santé financière est regardée à la loupe. « Toutes les sociétés avec

lesquelles nous contractons sont mises sous alerte à travers une plateforme d'information. A la moindre alerte, nous élaborons un plan de continuité du projet, mais cela n'est arrivé qu'une fois en 15 ans ! ». Travailler avec Alliance High Tech permet à ses partenaires de valoriser leurs compétences techniques, l'entreprise étant devenue en peu de temps un prestataire de rang 1 pour de très grands groupes.

### Le marché de la formation : lancement en 2020 !

Fort de ses expertises reconnues, Alliance High Tech développe actuellement une nouvelle offre complémentaire : le sourcing de formations, un marché qui rassemble des caractéristiques similaires au marché des IT. Cette nouvelle activité sera proposée dès 2020

Pour gagner en proximité avec ses clients, après l'ouverture de bureaux à Paris, dans le Sud-Ouest, en Région Auvergne-Rhône-Alpes et en PACA, Alliance High Tech vient d'ouvrir une filiale en Belgique.

\*données 2018

### Chiffres clés d'Alliance High Tech

- 15 années d'existence, acteur historique du marché
- 85 M€ de CA prévisionnel 2019
- 22 collaborateurs
- 6 agences (Paris, Aix-en-Provence, Toulouse, Bordeaux, Bruxelles, Lyon)
- 750 sociétés partenaires
- 2000 entreprises réunies au sein du réseau Alliance Network
- 3 745 besoins en prestation Intellectuelle diffusés à nos partenaires \*
- 2 214 commandes traitées \*
- 7 319 factures traitées \*
- ISO9001 depuis plusieurs années

