

Enquête de HiTechPros

Qui sont les informaticiens freelances ?

Chaque mois HiTechpros, la place de marché dédiée aux prestations informatiques, enregistre plus de 1000 propositions de missions différentes destinées à ses abonnés freelances. Fort de ce constat HiTechPros a souhaité en savoir plus sur cette population, au cœur d'un marché en pleine reprise. Qui sont-ils ? Quelles sont leurs compétences techniques ? A quelles difficultés sont-ils confrontés ? Autant de questions auxquelles une enquête, menée auprès de 500 freelances, et, assortie d'un témoignage, apportent des réponses.

1. Qui sont les informaticiens freelances ?

Tranches d'âge	Répartition
20-30 ans	9%
30-50 ans	75%
Plus de 50 ans	16%

Avant de se lancer en solo les informaticiens préfèrent attendre d'acquérir de l'expérience. Ainsi 91% des freelances ayant participé à notre enquête ont plus de 30 ans, et 66% d'entre eux ont déjà acquis plus de 10 ans d'expérience au cours de leur carrière.

2. Quelles sont leurs compétences techniques selon la tranche d'âge ?

Catégorie technique	20-30 ans	30-50ans	50 ans et +	Répartition de la demande*
Nouvelles technologies	80%	55%	23%	24%
Systèmes, réseaux, sécurité	55%	33%	23%	18%
Client-serveur	50%	36%	17%	13%
R&D, Consulting-Expertise	45%	37%	43%	11%
Recette, support utilisateurs	40%	29%	27%	2%
CRM, Décisionnel, Datamining	25%	19%	3%	7%
ERP	20%	21%	13%	11%
Moyens systèmes (minis)	10%	15%	17%	3%
Mainframe	5%	15%	37%	7%
Télécoms	5%	10%	17%	2%
Informatique industrielle	0%	6%	3%	2%
				Total : 100%

* Chiffres du mois de septembre 2005

On constate que ce sont les plus jeunes (donc les moins nombreux) qui maîtrisent les technologies les plus demandées, telles que les nouvelles technologies, les systèmes, les réseaux, la sécurité, le client-serveur.

3. A quelles difficultés sont-ils le plus confrontés ?

Taux d'activité

- On note que 72% des freelances ayant participé à l'enquête sont en mission actuellement contre 28% en inter-contrat.
- Par ailleurs, la durée moyenne des missions est de 15 mois, et le temps moyen s'écoulant entre 2 missions est de 3 mois.
- Parmi ceux qui sont en mission, 64% facturent à une SSII et 36% facturent à un client final directement.

Difficultés considérées comme les plus importantes :

Au delà de la conjoncture, les freelances sont confrontés à des difficultés qui leurs sont propres. Parmi leurs préoccupations le fait d'assurer leur prospection commerciale et de se faire connaître est ce qui leur pose le plus problème ; bien avant le fait de maintenir leur niveau de facturation ou encore d'équilibrer leur vie professionnelle et leur vie privée. A l'inverse peu sont ceux qui paraissent éprouver des difficultés pour se former ou encore savoir évaluer leurs compétences.

Type de difficulté	Pourcentage*
1. Assurer votre propre prospection commerciale, vous faire connaître	36%
2. Vous faire référencer chez les clients finaux	25%
3. Conserver votre niveau de facturation	11%
4. Gérer l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée	6%
5. Assurer votre gestion administrative et juridique	6%
6. Etre mobile géographiquement	5%
7. Vous former, évoluer, progresser	4%
8. Savoir évaluer vos compétences	4%
9. Mettre en place un relationnel efficace avec les SSII	2%

*Calculé en fonction du nombre de Freelances ayant placé le type de difficulté correspondant en tête de leurs préoccupations.

4. Témoignage de Christophe Garault, informaticien freelance depuis 10 ans

Christophe Garault, informaticien freelance basé en Ile de France, a plus de vingt ans d'expérience. Il explique qu'un informaticien est avant tout compétent sur son métier d'informaticien : « *logiquement, la technique est le domaine favori des informaticiens. Prendre du temps pour faire un travail de commercial les intéresse peu. L'idéal est d'avoir un outil qui s'en charge à votre place* ». A cela s'ajoute la barrière du référencement : « *Les clients finaux privilégient souvent les mêmes prestataires. Il est donc très difficile pour un freelance de se faire référencer* ».

HiTechPros répond à toutes ces problématiques et son utilisation a joué un rôle très important dans le succès de plusieurs milliers d'indépendants. M. Garault, freelance depuis 10 ans, est membre d'HiTechPros depuis 3 ans. Il y a déjà trouvé 2 missions chez des grands comptes, pour une durée de près de 3 ans en tout, et ne met généralement jamais plus d'un mois avant de trouver une nouvelle mission.

Il explique que HiTechPros est un « *apporteur d'affaires qui donne une vision d'ensemble du marché* », lui procure « *un gain de temps considérable* » et « *facilite les rapports avec les SSII et les clients finaux* »

De manière générale, il sent « *un marché en nette amélioration depuis les 6 derniers mois, surtout après la période noire que le secteur a traversée* ». Les nouvelles technologies représentent d'après lui « *la catégorie technique la plus demandée* » et les banques et établissements financiers constituent « *le secteur le plus porteur* ».

Cependant, afin d'obtenir un maximum de succès auprès des SSII et des clients finaux, il préconise de toujours penser en terme de satisfaction du client pour construire des relations efficaces sur le long terme.

Fort de sa bonne expérience sur HiTechPros il a parrainé un confrère Freelance. Ce dernier vient tout juste de signer une mission.