

« Au cours des huit dernières années, l'activité de notre société a énormément évolué, affirme Pierre François, président-directeur général de Homecom, qui consacre sa vie professionnelle depuis le début des années 80 à la recherche et au développement de compétences à destination du secteur IT. Auparavant, notre métier consistait à faire de la formation technique pour l'informatique en suivant les évolutions du secteur. Mais à partir de 2003, notre offre s'est déplacée vers une prise en compte plus globale de la compétence des équipes au sein des SSII, qui comprend de multiples services : la mission de recrutement, la conduite du changement, la communication RH, le coaching et la reconversion. » Une mutation rendue nécessaire par un déficit mondial des compétences informatiques. « Dans tous les pays industrialisés, on note une inflexion du nombre d'étudiants dans les filières scientifiques et techniques au profit des filières commerciales et juridiques. Les informaticiens qui partent à la retraite sont plus nombreux que ceux qui arrivent sur le marché. En France où la population des informaticiens est peu nombreuse par rapport à l'Angleterre ou à l'Allemagne – elle représente un peu moins de 600 000 personnes –, la courbe des besoins exigerait un doublement des effectifs tous les vingt ans. »

Fort de ce constat, Pierre François qui coopère avec Microsoft France depuis 1993, propose en 2005 une initiative originale et innovante : la création de MSEmploy, une organisation entièrement dédiée à l'emploi des professionnels des technologies Microsoft et destinée aux partenaires du groupe. Le projet emporte l'adhésion, non seulement de la filiale française, mais de Microsoft Corp. à Redmond avec laquelle la PME française traite directement. « L'une des grandes qualités du groupe Microsoft est de ne pas tenir compte de l'origine nationale d'une idée dès lors qu'elle leur paraît convaincante et qu'elle correspond à l'une de leur problématique. »

Après quelques ajustements, le projet est lancé. « Outre les plans de formation traditionnels sur les technologies Microsoft, nous leur proposons des outils packagés qui sont avant tout des promesses de résultats. Le reskilling amène



Gwénaëli FOURRÉ
Directeur marketing partenaires et PME

MICROSOFT France

« L'écosystème de Microsoft en France comprend 11 000 partenaires, ce qui représente environ 33 000 experts de nos technologies. Le succès de Microsoft en France dépend à 100 % des compétences disponibles chez les partenaires. Dans la mesure où Microsoft ne réalise que des ventes indirectes, c'est la qualité de cet écosystème qui assure la proximité avec nos clients et la bonne diffusion de nos produits.

Or, actuellement, on constate une raréfaction des compétences dans le domaine informatique, notamment sur les technologies innovantes, qui pose deux problèmes. Le premier, celui de la qualité de notre écosystème qui vient d'être évoqué, est un problème de business à court terme. Cette difficulté à recruter et à former de nouveaux ingénieurs a aussi pour conséquence une hausse de la pression salariale qui entraîne la réduction des niveaux de marge de nos partenaires. Ce sont pour l'essentiel des PME qui peinent parfois à faire face à leurs contraintes économiques.

Afin de maintenir un réseau performant et pérenne, nous faisons appel à Homecom pour construire une approche structurée de recrutement pour nos partenaires. Elle organise des forums de recrutement, bâtit des cursus de formation, etc. Certaines de ces prestations permettent à des partenaires, qui par exemple sont excellents techniquement mais plus faibles en marketing, de combler ces lacunes. Microsoft France a choisi de confier cette mission cruciale à Homecom pour deux raisons : son niveau très élevé de conseil et la qualité de son discours, parfaitement adapté à l'écosystème. En effet, leurs intervenants ont eu, dans un passé récent, les mêmes expériences ou les mêmes métiers que les partenaires et clients Microsoft. Ils partagent avec eux un vocabulaire et des référentiels qui leur permettent de répondre avec beaucoup de pragmatisme à leurs préoccupations. »

Des populations qui ne sont pas originellement informaticiennes vers les technologies et métiers informatiques. L'upskilling permet de faire monter en compétences des salariés au sein d'une entreprise. L'accompagnement du changement et les programmes de développement partenaires leur permettent de viser 30 % de croissance par an et une augmentation de 15 % des résultats d'exploitation. Ils comprennent par exemple du coaching au leadership, au management. L'idée est d'accroître très vite le niveau de performance. La communication RH est destinée à favoriser le recrutement. Nous élaborons actuellement de nouveaux services, comme l'appui aux fusions et acquisitions pour accompagner la recomposition du paysage et la recherche de capitaux, par exemple pour aider les partenaires à exporter ou importer des licences et les inciter à offrir un marché mondial à leurs produits. Le développement rapide du cloud représente une opportunité majeure pour les

partenaires de Microsoft mais nécessite une évolution de l'offre, de l'organisation et de la compétence des équipes... »

Une vraie réussite qui a permis à la PME de s'internationaliser, d'asseoir son rôle auprès de Microsoft et d'augmenter annuellement de 30 % son volume d'affaires avec le groupe, devenu son premier client. « Aujourd'hui sept pays sont ouverts en plus de la France : le Canada, les États-Unis, la Grande-Bretagne, la Suède, l'Italie, l'Allemagne, l'Espagne et le Portugal. Nous devons entièrement ce rayonnement international à Microsoft qui, en outre, nous a nommés Partner Development Center (PDC) pour l'espace francophone : France, Belgique, Suisse, Afrique de l'Ouest et du Nord. Les 22 PCD existant dans le monde et couvrant l'ensemble de la planète ont pour mission de travailler à l'adaptation des partenaires pour préparer la post-génération, notamment en perspective de l'arrivée du cloud. »

HOME COM EN BREF

Activité

Sous la marque Vascoo, Homecom et MSeemploy, proposent un ensemble cohérent de services autour de la gestion et du développement des compétences IT : formation, accompagnement au changement, recrutement, communication et conseil RH.

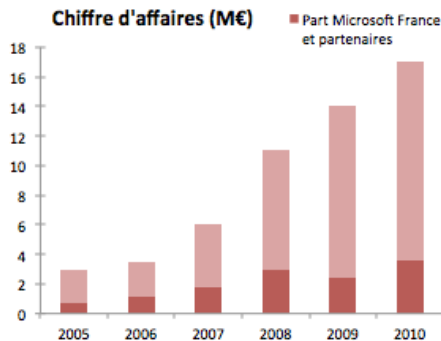
Effectif

20 collaborateurs permanents en France, renforcés par un vivier d'experts et d'intervenants.

Implantation

Levallois-Perret (92)

Croissance



NB : Le chiffre d'affaires dont l'évolution est présentée dans le graphique est consolidé à l'international. Une grande partie de la croissance de Homecom étant due à l'export, le volume d'affaires réalisé avec Microsoft en France et à l'international s'est considérablement accru au cours de la période donnée malgré une réduction apparente de sa part dans le chiffre d'affaires de Homecom.

Export

80 % du CA

www.homecom.fr



Pierre FRANÇOIS,
président-directeur général