

Après Keelance, AssignUp optimise les affectations de consultants

Keelance a changé de nom et d'ambition cet été. La plateforme renommée [AssignUp](#) par son éditeur, la SARL Alsight gérée par Laurent Allais, ne se limite plus à la mise en relation entre experts indépendants et entreprises clientes de SAP ou SSII. Elle se présente, désormais, comme un outil d'optimisation des processus d'affectation de consultants (internes et externes) sur des projets IT.

Consultants internes et freelances

« Nous avons perçu un besoin plus large : au quotidien, les sociétés de conseil ont besoin d'optimiser en premier lieu les affectations des consultants internes. Si nécessaire, elles recherchent ensuite les compétences qui leur manquent auprès de leurs partenaires ou des freelances. Mais l'indicateur qui doit être suivi de près est bien le taux d'affectation des consultants internes sur les missions facturées. Car une légère variation de cet indicateur peut avoir des effets directs sur le résultat de l'entreprise », explique à la rédaction Laurent Allais, dirigeant fondateur. « Avec AssignUp, nous proposons donc désormais de couvrir la totalité de la problématique des affectations de consultants sur des missions, et non plus seulement la recherche de freelances SAP. AssignUp est maintenant un outil Cloud d'optimisation des affectations de consultants internes ou externes, pour tous types de compétences. »

Experts SAP toujours très recherchés

« La rareté des consultants experts SAP est toujours d'actualité, en particulier pour le recrutement. Les clients AssignUp retrouvent donc, bien entendu, les fonctionnalités antérieures, telles que la recherche multicritères parmi 2000 consultants SAP ou la confidentialité des missions et des identités. Nous constatons cependant un plus grand intérêt pour les autres fonctionnalités du service, telles que le planning interactif ou le workflow, qui donnent une grande visibilité sur l'activité. » La simplicité et la rapidité de mise en oeuvre sont des avantages d'un outil Cloud, ajoute le dirigeant. « Les clients bénéficient immédiatement de toutes les améliorations faites sur la solution pour chaque release. L'intégration avec les autres systèmes est prévue, grâce des API et des outils d'import/export de fichiers plats. Et, pour optimiser les taux d'affectation, on fait en sorte d'accélérer toutes les étapes et de faciliter la décision. »

Laurent Allais cite les exemples suivants : *« les demandes de compétences encadrées dans un workflow pour accélérer et suivre leur avancement ; le planning, conciliant une vue au jour le jour et par mois, pour gérer et anticiper ; la souplesse de présence d'un consultant sur une mission pour arbitrer un changement d'affectation rapide. Ou bien encore : le reporting partagé en temps réel pour mettre en évidence le manque de missions ou de compétences », et tenter d'y répondre.*

Prix du ticket d'entrée chez AssignUp

« Le tarif annuel [d'entrée] est de 3 000 euros, plus 600 euros par utilisateur » en entreprise. Mais AssignUp révisé ses tarifs en fonction de la taille de l'organisation concernée. Laurent Allais précise, par

ailleurs, que « le tarif pour chaque consultant qui saisit son temps réalisé est de 50 euros par an. Et, en cas d'affectation de consultant indépendant, le prix forfaitaire est de 250 euros. »

Lire aussi :

[Comment Keelance accélère le recrutement d'experts SAP](#)

[Thomas Delfort, Club Freelance : « Notre ADN, la relation client-consultant IT »](#)