

# La collaboration Inter ESN : une réalité ?

Le monde de l'intégration est particulièrement complexe et amène souvent les professionnels du secteur à se livrer une guerre constante pour conserver leurs marchés et accéder à de nouvelles opportunités. Pour autant, il est également fréquent que les ESN soient appelées à travailler ensemble pour mener à bien des projets. En effet, très souvent, les acteurs du secteur doivent compléter leurs équipes et ne bénéficient pas en interne des ressources nécessaires. C'est précisément sur ce point qu'elles peuvent ainsi faire appel aux autres ESN pour compléter leurs équipes.

## **Bien communiquer entre ESN**

En ce sens, il est fondamental que les professionnels de l'intégration puissent mieux communiquer entre eux pour placer leurs collaborateurs et éviter les intercontrats. Mais comment faire ? En effet, cartographier en temps les ressources disponibles sur le marché ne peut se faire aisément et nécessite de bénéficier d'un point d'accès unique où les professionnels de l'industrie pourraient simplement échanger et se rencontrer.

## **S'inspirer des réseaux sociaux et marketplaces du marché**

L'objectif de ces outils est de faciliter les échanges entre business développeurs pour la génération de nouvelles affaires informatiques, avec des moyens intuitifs et extrêmement performants. Il est alors possible de mettre en œuvre des plateformes de mise en relation pour la gestion des intercontrats et la recherche de missions au sein des ESN.

Il sera alors possible d'accéder à différents bénéfices comme : comparer les profils sur la place de marché, parrainer les partenaires pour bénéficier d'avantages exclusifs, gérer ses équipes de business développeurs, suivre la place de marché via des tableaux analytiques en temps réel et donc d'accroître ses activités.

## **Les dernières technologies au service de mises en relation**

Mais pour arriver à de bons résultats, les solutions proposées doivent gagner en pertinence. C'est dans ce cadre que le recours à des technologies de nouvelle génération est nécessaire. À titre d'exemple, nous pourrions notamment évoquer des sujets comme le matching prédictif permettant de sécuriser au mieux ses choix, la recherche intuitive ou encore la messagerie instantanée...

Ces différents éléments mettent clairement en avant qu'une collaboration entre ESN est possible et que ces dernières pourront développer intelligemment leurs activités en partageant leurs ressources. Pour autant, pour être un réel succès opérationnel, elles devront obligatoirement échanger sur des plateformes collaboratives qui s'inspirent fortement des réseaux sociaux et market places grand public que nous utilisons au quotidien.

Par Luca d'Auria, CEO de Ificlide