

# Easy Partner : la solution concrète et rapide pour trouver de l'emploi dans le secteur informatique

*Easy Partner : Le recrutement est mort...vive le recrutement !*

Le secteur de l'informatique et du digital tire vers le haut le marché de l'emploi en France. Alors que les métiers inhérents à l'informatique (développeurs, chefs de projets, DSI, responsables réseaux, etc) ont le vent en poupe, les besoins et attentes des entreprises et candidats de ce secteur sont élevés (poste, conditions, environnement de travail et bien sûr salaire).

Quoi de mieux que des recruteurs issus du monde du digital pour connaître les attentes tant des candidats que des employeurs ?

Les candidats du secteur informatique et digital sont clairement les chouchous des employeurs. Aujourd'hui, ces derniers font très régulièrement appel à des cabinets spécifiques pour trouver la perle rare qui voudra bien travailler avec eux. A ce propos, les chiffres sont très parlants : selon l'APEC, plus de 9 diplômés en informatique sur 10 ont un contrat en CDI ; c'est moitié plus que la moyenne (59 %). Par ailleurs, 93 % d'entre eux bénéficient du statut de cadre, contre 62 % en moyenne. Enfin, leur salaire médian\* (34 000 euros) est 16 % plus élevé que celui de l'ensemble des diplômés (29 400 euros). Dans le même temps, 32,4% des recruteurs avouent avoir déjà eu des difficultés lors des recrutements.



C'est dans ce contexte qu'[Easy Partner](#), cabinet de recrutement digital, propose un service de recrutement sur-mesure à destination des candidats et des recruteurs.

L'entreprise, qui a un bureau à Paris (75), annonce en Septembre l'inauguration de son loft en plein cœur d'Aix en Provence (13). Le cabinet instille une philosophie tout à fait atypique pour le secteur : en effet, avant d'être une équipe de chasseurs de têtes, **tous les membres de l'équipe étaient développeurs web et/ingénieurs et toute l'équipe a une réelle appétence pour le digital.**

Un historique qui permet à l'équipe Easy Partner :

- de parler le même langage que celui des candidats et des directeurs techniques,

- d'appréhender les candidats et leurs attentes, notamment en termes de challenge,
- de comprendre les clients, directeurs techniques, DSI notamment en termes de caractère humain.

## Easy Partner : le recruteur informatique qui sait de quoi il parle



Pour les entreprises comme pour les futurs salariés, l'enjeu est de taille : alors que 32,4% des recruteurs ont eu des difficultés à trouver le bon profil pour le poste à pourvoir, il s'agit avant tout d'attirer des candidats compétents et performants. La Direction de l'Animation de la Recherche, des Études et des Statistiques (Dares) estime en effet que 36% des CDI sont rompus dans les douze premiers mois qui suivent la signature notamment suite à des démissions (16%) ou à la fin de la période d'essai (12%). Or, un recrutement raté coûte très cher (50 000 euros environ pour un cadre moyen).

C'est pour cela que l'expertise apportée par Easy Partner est particulièrement appréciable. Comme l'équipe de chasseurs de têtes est composée d'anciens développeurs web et d'ingénieurs, ils connaissent parfaitement la réalité du terrain et maîtrisent les langages techniques employés.

Easy Partner se distingue des autres cabinets de recrutement par :

1. Sa **réactivité** : grâce au réseau d'Easy Partner, les candidats sont trouvés dans les meilleurs délais.
2. Sa **capacité d'adaptation** : tous les types de postes sont couverts en respectant les besoins des clients.
3. Son rôle de **conseil** et la **transparence** dans le déroulement du recrutement : dossier complet par candidat, rapport actualisé pendant la totalité du process de recrutement (candidats contactés, candidats sélectionnés, CV envoyés, entretiens organisés, etc.).

## Easy Partner : le recrutement 2.0 pour une parfaite adéquation profil/poste

Il est loin le temps où les agences de recrutement se contentaient d'attendre de recevoir les bons CVs ! Révolue aussi l'ambiance "costard cravate" pour aller passer son entretien d'embauche. Dans un contexte professionnel qui tend vers une uberisation du recrutement, l'agence Easy Partner, disposant à la fois d'une connaissance totale des métiers de l'informatique et d'un réseau étendu, privilégie une approche directe et un rapport ingénieur-ingénieur.

Concrètement, cela signifie que ses clients gagnent un temps précieux : dans un délai record, ils disposent d'un nombre restreint de profils réellement qualifiés, tant au niveau technique (langages de programmation, environnements techniques...) qu'humain.

Cette démarche pragmatique présente trois avantages significatifs :

1. **Le gain de temps** : la durée du recrutement est nettement plus courte qu'auparavant.
2. **Les économies réalisées** : plus le recrutement est rapide, moins il est cher.
3. **Un risque d'échec inexistant** : les profils sont qualifiés et sélectionnés par des professionnels du secteur.

Un client témoigne :

*« Avant de travailler avec Easy Partner un recrutement durait entre 3 et 6 mois. Maintenant il dure 2 semaines ! »*

### Les candidats y gagnent aussi...

Easy Partner mène un véritable travail en amont pour développer la marque employeur (valeurs et projets de l'entreprise) afin de proposer aux nouveaux talents des opportunités parmi les entreprises les plus demandées sur le marché.

Les candidats sont aussi gagnants puisqu'ils bénéficient de l'expertise d'une équipe de chasseurs de têtes ayant exercés les mêmes métiers qu'eux : ils connaissent les salaires pratiqués sur le marché, les sociétés à éviter et comprennent les spécificités de chaque métier. Ils ont ainsi la garantie de ne plus se voir proposer des offres "bidons", très éloignées de leurs compétences ou de leurs prétentions salariales.

L'environnement de travail qui leur est proposé correspond aux derniers standards et représente une véritable opportunité de carrière dans un contexte de recrutement parfois saturé.

Ici, au travers de CDI ou de missions Freelance, les candidats ont en moyenne 3 opportunités chez des éditeurs de logiciels ou pure players sélectionnés pour le challenge qu'ils proposent afin de concrétiser leurs ambitions professionnelles. Ambitions qui se réalisent aussi grâce à l'accompagnement de l'équipe Easy Partner.

## Pourquoi passer par un cabinet de recrutement en informatique plutôt que par une plateforme ?

Les *job boards* et autres nouvelles plateformes de mise en relation directe se contentent d'une simple mise en relation entre les recruteurs et les candidats ou d'une qualification sommaire et surtout standard (localisation, salaire, type de poste, disponibilité).

Cette démarche est souvent très problématique, pour plusieurs raisons :

- alors qu'un candidat sur quatre avoue mentir sur son CV, aucun contrôle n'est effectué en amont,
- les plateformes sont passives : elles ne disposent d'aucun réseau et sont totalement tributaires des CVs déposés par les candidats,
- il n'y a aucun conseil pour aider à attirer les meilleurs profils et à réussir le recrutement.

Il ne faut pas se leurrer : les meilleurs développeurs sont sollicités quotidiennement par les cabinets et les SSII. En tant que chasseurs de têtes, Easy Partner sait leur proposer les opportunités qui feront la différence (salaire, environnement de travail, valeurs et projets de l'entreprise).

Le sourcing réalisé en amont est aussi particulièrement important : les profils sont rigoureusement sélectionnés et les références d'un CV sont vérifiées. D'autres sources de recrutement sont aussi envisagées, comme la cooptation par exemple, mais aussi grâce à des rencontres, des salons et des meet ups.

Surtout, le temps passé avec les clients et candidats permet de proposer une offre sur-mesure, adaptée aux attentes de chacun. Enfin, Easy Partner propose quelque chose que les plateformes de mise en relation n'apporteront jamais : **le sens du service et des conseils à haute valeur ajoutée.**

Julien Broue, le fondateur d'Easy Partner, souligne :

*« Avec notre approche directe en phase avec les exigences actuelles du marché, nous apportons une réponse sur-mesure qui profitent à tous les partenaires. »*

### A propos d'Easy Partner

Julien Broue, après avoir cumulé des expériences significatives dans le milieu de l'informatique, a créé Easy Partner à Marseille en 2012 avec un objectif : humaniser le recrutement, surtout dans le secteur informatique qui peut paraître de prime abord assez froid.

Le succès est vite au rendez-vous : Easy Partner



compte aujourd'hui 7 collaborateurs et enregistre chaque année une croissance à deux chiffres. L'agence est d'ailleurs devenue un acteur incontournable du recrutement IT sur Paris et dans le sud de la France.

Easy Partner compte doubler ses effectifs et recherche toujours de nouveaux talents. En outre, l'agence ambitionne également d'atteindre un chiffre d'affaires s'élevant à 3 millions d'euros pour 2016.

Dans l'ADN d'Easy Partner, il y a des valeurs fortes :

- la **performance** : le niveau d'exigence est élevé et chacun veut dépasser ses limites.
- le **respect** : les membres d'Easy Partner, bien qu'ayant le même âge, viennent de différents horizons.
- le **fun** : l'équipe travaille dans une très bonne ambiance, avec des challenges réguliers, des jeux et tournois divers (babyfoot, console, etc.), des after works, des ateliers ainsi que des séminaires à l'international.
- la **récompense** : parce que chaque membre de l'équipe participe à la réussite d'Easy Partner, les consultants sont fortement récompensés pour leurs résultats et bénéficient d'incentives réguliers.

**Inauguration d'un nouveau bureau à Aix-en-Provence** : Easy Partner avait déjà son siège social à Aix-en-Provence. A partir de septembre, en plus de son bureau à Paris, Easy Partner a décidé de s'agrandir et d'investir un loft en plein cœur du dispositif French Tech sur Aix-en-Provence avec quelques avantages : babyfoot, espace jeux, terrasse et même piscine en centre-ville !

## Pour en savoir plus

Site web : <http://www.easypartner.fr/>

Page Facebook : <https://www.facebook.com/pages/Easy-Partner/262077263862419>

Page Twitter : [https://twitter.com/EASY\\_PARTNER](https://twitter.com/EASY_PARTNER)

Blog : <http://www.easypartner.fr/blog>

## Contact Presse

EASY PARTNER

Emilien Meyer

Tel : 06 03 43 51 99

E-mail : [e.meyer@easypartner.fr](mailto:e.meyer@easypartner.fr)