

>> Gros-plan sur un entrepreneur de l'Internet

Propos recueillis par Yannick Urrien



Claude Curs, fondateur de HiTechPros :

"La France est à l'abri du phénomène de délocalisation pour des raisons linguistiques."

HiTechPros est l'une des rares place de marché à avoir survécu à l'éclatement de la bulle Internet. Le portail lancé par Claude Curs occupe un créneau particulier, puisqu'il propose aux SSII de faire appel à des confrères pour de la sous-traitance. Le site s'est développé en s'ouvrant vers d'autres secteurs d'activités, comme la formation informatique et les informaticiens indépendants. Il y a quelques mois, Claude Curs a lancé HiTechPros.biz qui se positionne comme le premier service de cessions/fusions/acquisitions de sociétés spécialisées dans les prestations intellectuelles. Dans l'entretien qu'il vient de nous accorder, Claude Curs fait le point sur la situation du marché de la prestation informatique. Alors que les marchés anglo-saxons sont déprimés en raison du phénomène croissant de délocalisation, Claude Curs se montre optimiste, tout en soulignant que c'est pour des raisons linguistiques que la France devrait y

échapper. Il est vrai que les langues étrangères n'ont jamais été notre point fort...

L'Hebdo-Bourseplus.com : **Les places de marché ont rencontrés d'énormes difficultés au cours de ces derniers mois. Comment analysez-vous votre survie dans ce secteur fortement concurrentiel ?**

Claude Curs : Pour créer une place de marché, il faut d'abord réunir des vendeurs. C'est assez simple à comprendre. Or, il est assez difficile d'attirer des vendeurs sur une place de marché, parce qu'il a toujours été dit que l'objectif d'une place de marché était de faire baisser les prix. Les sociétés n'ont donc pas eu envie de voir leurs marges s'effriter. Nous savions que la plupart des SSII travaillent essentiellement entre elles. Lorsqu'une SSII, peu importe sa taille, a besoin d'un informaticien pour satisfaire un client final et qu'elle n'a pas forcément la bonne personne disponible dans son équipe, elle a l'habitude de travailler avec un

petit réseau de confrères. Elle loue donc une compétence pendant la durée du projet. C'est une sous-traitance à part entière. Nous avons commencé le site en ouvrant une bourse d'échanges où chaque SSII abonnée peut déposer librement ses petites annonces : mise à disposition ou recherche de profils particuliers. Nous avons réussi à ériger assez rapidement une masse critique de vendeurs et de donneurs d'ordres. La première raison de notre succès a été la mise en place de cette masse critique de vendeurs. La seconde raison de notre succès est que nous n'avons jamais cherché à percevoir une commission sur les transactions. C'est une erreur qui a été commise par la plupart des places de marché. Cette perspective était merveilleuse dans les plans d'affaires des places de marché, mais dans la réalité, il s'est avéré que les donneurs d'ordres et les fournisseurs ne l'entendaient pas ainsi car cela imputait leurs marges. Cela a refroidi les vendeurs et les acheteurs. Nous ne nous sommes pas du tout immiscés dans les ventes. Nous avons un abonnement forfaitaire qui est le même, quels que soient la taille de l'annonceur et le nombre d'annonces qu'il passe. Cela nous a permis d'engranger un nombre important d'abonnés et d'avoir ainsi un revenu récurrent intéressant.

La crise du secteur des SSII a-t-elle finalement constitué une opportunité de développement ?

Oui et non. Nous l'avons ressenti parce que notre chiffre d'affaires, en termes d'abonnement, est resté stable. Dans un secteur en croissance, ce chiffre se serait développé. Cependant, on peut s'estimer heureux car il ne baisse pas et cela signifie que les abonnés sont satisfaits des services que nous leur apportons. Nous avons un baromètre régulier qui traduit très nettement l'écart entre l'offre et la demande : les offres sont plus nombreuses. Notre activité est en évolution, mais le chiffre d'affaires n'est pas réellement impacté. Lorsque nous sommes dans une bonne période, les SSII manquent d'informaticiens et elles en recherchent chez leurs confrères. En temps de crise, elles passent aussi beaucoup d'annonces, mais il s'agit là d'essayer de placer leurs cadres. Cette situation n'affecte donc pas notre modèle économique.

Certains experts annoncent que la situation restera difficile, en raison d'une tendance à la délocalisation des informaticiens dans des pays du sud-est asiatique. Qu'en pensez-vous ?

C'est un phénomène qui reste encore marginal en France. Aux Etats-Unis, c'est plus significatif et la tendance va en s'accroissant. Je reviens des Etats-Unis et c'est en effet un sujet dont on parle beaucoup.

Ce phénomène va-t-il traverser l'Atlantique ?

La France restera à l'écart, car nous avons le frein de la langue. Les pays d'externalisation sont l'Inde, le Pakistan et la Chine, qui sont anglophones. Nous pourrions travailler avec les pays du Maghreb, mais leur niveau de technicité n'est pas comparable avec celui de l'Inde. La France est à l'abri du phénomène de délocalisation pour des raisons linguistiques.

Vous avez la volonté de vous adresser aux petites entreprises qui ne sont traditionnellement pas clientes des SSII. Pour quelles raisons ?

Des grands groupes comme la Société Générale, Carrefour ou AGF ont réduit leurs achats. Certains ont donc eu l'idée de se retourner vers une nouvelle clientèle. Les sociétés de services essaient de trouver un marché auprès des PME. Les PME ont un équipement informatique, mais je ne pense pas que cela constituera un relais de croissance important. A mon avis, le relais de croissance se situe dans le domaine public. L'Etat a un retard considérable dans l'optimisation de ses processus. Il devrait investir davantage dans l'informatique pour réduire le nombre de ses fonctionnaires et donner un meilleur service à ses administrés. Mais ce point ne semble pas être intégré par nos dirigeants. Et puis, avant de faire des économies de fonctionnaires, il faudrait investir en informatique, mais comme nous sommes en déficit, ce n'est pas envisageable.

Avez-vous été tenté de déborder de votre modèle économique pour vous orienter vers la vente en ligne de matériel informatique ?

Nous essayons de nous limiter à ce que nous connaissons bien. C'est encore l'une des raisons de notre succès : nous restons cantonnés aux métiers que nous connaissons. Nous ne nous sommes pas des spécialistes de la vente de matériel et c'est un domaine où les marges sont extrêmement serrées.

Vous venez de lancer un service de fusions acquisitions, spécialisé dans les sociétés de prestations intellectuelles. Que signifie ce terme ?

Ce terme englobe les SSII, les sociétés de formation en informatique, les entreprises de conseil en management et les éditeurs spécialisés. Nous sommes dans une période de crise et il y a de très bonnes affaires à faire. Pourtant, l'activité reste encore assez faible. Dans le domaine des SSII, il n'y a actuellement pas d'activités importantes. Les grosses entreprises essaient de s'accrocher et les petites entreprises déposent leur bilan. Si la crise devrait se poursuivre, le mouvement de concentration prendrait de l'ampleur.

Quel est l'objectif de la place de marché dédiée aux prestations informatiques d'assistance technique que vous venez de créer ?

Le marché est considérable, puisque l'assistance technique a représenté un marché de 3 milliards d'euros en 2002. Le secteur des banques et des assurances consomme beaucoup de prestations d'assistance technique. Les PME ont une informatique moins lourde et moins complexe et, en volume, ce marché n'est pas aussi important que nous pourrions l'espérer. Cependant, c'est vers nous que se tournent les PME pour trouver des profils en assistance technique, car

nous avons un portefeuille important de fournisseurs en SSII.

Les grandes entreprises font difficilement confiance à de nouveaux prestataires. La situation est-elle en train de changer ?

Pendant la période faste, elles avaient des projets informatiques avancés et elles faisaient rentrer assez facilement dans le cercle de leurs fournisseurs des nouvelles SSII. Mais depuis la récession, les directions générales se sont engagées vers une réduction du nombre de fournisseurs, afin d'obtenir des rabais plus forts puisque les commandes sont plus importantes. Les économies administratives sont aussi plus importantes, puisque le nombre de lignes fournisseurs a été réduit. Nous aidons les petites SSII à trouver des clients. Le marché de la sous-traitance se maintient assez bien car personne n'a intérêt à embaucher en cette période de crise. La place de marché offre donc un intérêt évident en période de crise.

Enfin, pensez-vous que la reprise, dans votre secteur, soit imminente ?

La situation difficile va se prolonger jusqu'à la fin de l'année. Cependant, je suis optimiste pour 2004. Les affaires reprendront en janvier avec des nouveaux budgets. Nous sommes dans le domaine des prestations informatiques, donc de l'immatériel, et le développement de nouvelles applications informatiques va obliger les entreprises à réécrire leurs lignes dans des langages nouveaux. Ce renouvellement est indispensable pour permettre aux entreprises de rester dans la course et de gagner en productivité.