



## INFORMATIQUE

Lancée en 1999, la société s'est spécialisée dans l'échange de prestations d'assistance technique entre SSII. Son service de mise en relation avec les PME devrait assurer l'essentiel de la croissance des revenus en 2004.

# La place de marché Hitechpros.com veut se développer grâce aux PME

Rare exemple d'une place de marché née au plus fort de la bulle Internet (en 1999) mais toujours en vie, Hitechpros.com compte sur les PME pour continuer à se développer. « Les PME n'ont pas toujours le temps de recevoir des commerciaux de sociétés de services », explique Claude Curs, l'un des deux fondateurs et actuel président de la société spécialisée dans l'achat de prestations informatiques.

Du coup, pour aider ces entreprises à trouver le bon prestataire, Hitechpros.com compte porter ses efforts l'année prochaine sur son service « Hitechpros staffing ». Le principe ? Il repose sur celui d'une SSII « virtuelle » en quelque sorte : consultation automatique des offres d'ingénieurs disponibles, sélection de la meilleure, et présenta-

tion du CV du candidat recherché à l'acheteur. Pour cela, Hitechpros.com peut compter sur sa base d'abonnés issue de son activité historique, la mise en contact de SSII petites ou moyennes qui proposent ou recherchent des informaticiens en intercontrat. Environ 2.000 SSII se sont abonnées à cette bourse d'échange qui représente 60 % du chiffre d'affaires.

### Un observatoire

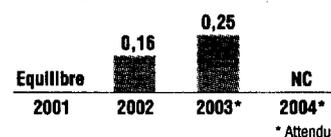
De quoi également permettre à Hitechpros.com de se poser en observatoire du marché de l'assistance technique, aussi appelé « régie ». « Depuis que la crise a frappé le secteur il y a un an et demi, nous sommes sur un plateau, les nouveaux abonnés compensant les résiliations », poursuit-il. Aujourd'hui,

### Les chiffres clefs d'Hitechpros.com

En millions d'euros



Bénéfice après impôts



\* Les Echos / Source : Hitechpros.com

En 2004, le service devrait assurer l'essentiel de la croissance.

une centaine d'entreprises, PME surtout, sont clientes de « Hitech-

pros staffing », et le service devrait assurer l'essentiel des 30 % de croissance des revenus attendus l'année prochaine, selon Claude Curs. Ce qui n'empêche pas la place de marché de continuer à courtiser d'autres populations d'acheteurs ou de vendeurs, centres de formations, informaticiens individuels (« freelances »), éditeurs de logiciels. Ou encore patrons de sociétés de services informatiques en mal d'acquisition ou soucieux de se retirer des affaires. En attendant une place de marché spécialisée dans l'innovation pour rapprocher entreprises et laboratoires. « Le projet pourrait voir le jour en 2004 ou en 2005 », précise le président de Hitechpros.com.

A. R.