



Site Internet <http://www.journaldunet.com>

Date: 26/04/2001

Security Copy: qu25135.pdf

Copyright journaldunet.com

http://solutions.journaldunet.com/0104/010426_expbtob_hitechpros.shtml

[JDNet](#) | [Développeurs](#) | [Finance](#) | [Emploi](#) | [Téléchargement](#) | [L'internaute.com](#)

JDNet solutions

Rechercher Recherche avancée

[ACCUEIL](#) | [ANNUAIRES](#) > [Entreprises](#) > [Prestataires](#) > [Fonds](#) > [Carnet](#) | [FORUMS](#) | [DOSSIERS](#) | [BOUTIQUE](#)

Actualités

- Acteurs e-biz
- B to B
- Outils Web
- WAP-Réseaux
- Sécurité
- e-CRM
- Etudes
- Open Source
- Bref France
- Bref International

JDNet finance

Rechercher une valeur

Tous nos articles

- Synthèse Hebdo
- Avril 2001
- Mars 2001
- Et avant
- Les Interviews

emploi center

Cherchez un emploi

[Offres de la semaine](#)

Dossiers

- Sommaire
- Performance Web
- Logiciels à louer
- Streaming
- e-Prestataires
- Architecture PKI
- e-learning
- e-logistique
- Hébergement

Expériences

- Sites Web
- Places de Marché
- Intranets
- Extranet

EXPERIENCES / Place de marché

Judi 26 avril 2001

EXPERIENCES

- INTRANET
- EXTRANET
- PLACE DE MARCHÉ
- SITE WEB

Chaque semaine, JDNet Solutions enquête pour vous présenter les coulisses technologiques des places de marché. A l'aide de ces retours d'expérience, préparez votre entreprise à entrer dans l'ère du b-to-b.

Pour participer à cette rubrique, contactez [la rédaction](#)

Cliquer = changer

Comment HiTechPros facilite les affaires d'environ 1 650 SSII...



Pour la place de marché [HiTechPros](#), la date de janvier 1999 correspond à la fois au dépôt des statuts de l'entreprise et au démarrage de la mise en oeuvre du site. Intégralement réalisé en interne sur des technologies Microsoft, celui-ci a été mis en ligne avec son premier service novateur, la bourse inter-contrats, en juillet de la même année. Depuis, l'entreprise a fini par atteindre l'équilibre, et déclare même un chiffre d'affaires de 16 millions de francs en 2000 avec un résultat net de 1,4 millions de francs. Pour l'année 2001, la croissance prévue du CA est de 30 %, et la société prévoit de recruter 6 nouveaux télévendeurs d'ici la fin de l'année en complément de son effectif total de 12 personnes.

GFI, Steria, Atos/Origin, Thales IS (Syseca), CA...



Claude Curs
P-D.G. et co-fondateur

En ligne, grâce au service d'inter-contrats de HiTechPros, 1 650 SSII peuvent se louer entre elles des informaticiens spécialisés lorsque ceux-ci sont vacants entre deux projets. En novembre dernier, le nombre de ces sociétés présentes tournait aux alentours de 1 200. Parmi les participants figurent aujourd'hui de grands noms comme GFI, Steria, Atos/Origin, Thales IS (ex-Syseca) ou même l'éditeur américain Computer Associates. "Nous sommes spécialisés dans trois domaines", déclare Claude Curs, P-D.G. et co-fondateur de HiTechPros, "la réalisation et la maintenance de logiciels, les prestations d'ingénierie et d'intégration, et enfin les études et conseils en informatique." Pour avoir accès au service, les entreprises dont l'activité se traduit par un ou plusieurs de ces qualificatifs doivent simplement régler la somme de 690 francs par mois à partir du premier connecté, plus 90 francs pour chaque personne supplémentaire. Dans les SSII, les commerciaux sont les principaux concernés. "Nous

NEWSLETTER

Gratuit - L'actualité des technologies e-business

HTML | Texte

[Toutes nos newsletters](#)

Votre opinion

Se connecter à une place marché, c'est :

- un projet techniquement très complexe
- une simple affaire d'échanges de fichiers
- une affaire de processus commerciaux avant tout

[Précédents sondages](#)



Emmanuel Obadia
[\[Lotus\]](#)
"Domino doit être vu comme un bouquet de services"



DOSSIER
PKI
[Indispensable pour comprendre la sécurité](#)

Rubriques

- [Questions-Réponses](#)
- [Chroniques](#)
 - > [A. Lefebvre](#)
 - > [P. Lombard](#)
 - > [Juridiques](#)
- [Sondages](#)
- [Forums](#)

Chiffres/annuaires

- [Chiffres-clés](#)
- [Classements](#)
- [Entreprises](#)
- [Carnet](#)
- [Fonds](#)
- [Prestataires](#)
- [Régies externes](#)
- [Lobbies](#)
- [Livres Blancs](#)

L'INTERN@UTE

- [Aide-mémoire](#)
- [Familles](#)
- [Cartes de vœux](#)
- [Fonds d'écran](#)
- [Bonnes affaires](#)
- [Comparatifs](#)
- [Shopping](#)
- [Tous les dossiers](#)

Le Journal du Net

- [Newsletters](#)
- [Contacts](#)
- [Publicité](#)

Benchmark

- [Benchmark.fr](#)
- [Séminaires](#)
- [Forum](#)
 - [Financement](#)
 - [e-marketing](#)
 - [e-Crm](#)
- [Etudes](#)
 - [e-Commerce](#)
 - [e-Publicité](#)
- [Intranets](#)
- [Boutique](#)
- [Analyse de site](#)

touchons près de 1 000 francs ou plus par société de services et par mois", indique Claude Curs. Au final, cela représente une moyenne de quatre à cinq personnes connectées par SSII.

Les appels d'offres des DSI bientôt payants ?

A côté, un deuxième service a vu le jour en fin d'année dernière, s'adressant cette fois-ci aux directions des systèmes d'informations de grands comptes. Celles-ci peuvent aujourd'hui passer gratuitement des appels d'offres qui seront consultés par les prestataires présents. "Nous pouvons actuellement recenser près de 200 DSI de grands comptes qui ont déjà passé des appels d'offres" affirme le P-D.G. d'HiTechPros. "Près de 80 % d'entre eux ont abouti avec une quinzaine de réponses. Entre ce service et les inter-contrats, nous pouvons estimer, d'après des enquêtes que nous avons réalisé auprès des SSII, à 48 millions d'euros le chiffre d'affaires généré par mois sur notre site. L'intéressant est qu'à tout moment, près de 1 000 informaticiens sont disponibles sur HiTechPros."

Concernant le service d'appels d'offres pour les DSI, le principe de gratuité devrait bientôt évoluer vers un modèle payant. En effet, d'après Claude Curs, "ce qui est gratuit n'est pas toujours correctement utilisé. Or, nous souhaitons améliorer la qualité des demandes et des réponses. Par ailleurs, nous avons aussi un gros travail d'éducation à mener auprès des DSI, qui ont une certaine habitude de travailler avec les SSII et pour qui Internet représente une démarche nouvelle." Les accords conclus entre les SSII et les DSI suite aux appels d'offres se répartissent à 90 % sur des contrats en régie, et 10 % au forfait.

Un tout-Microsoft synonyme de budgets réduits

Engagés en janvier 1999, les développements ont été réalisés par 4 informaticiens en interne sur la base des technologies Microsoft. La plate-forme se décompose ainsi entre le serveur web IIS d'un côté sous Windows NT, et la base de données SQL Server de l'autre qui stocke à la fois les informations du site et les profils des membres. Les services, de leur côté, ont été développés en ASP. La gestion de la base de données, est confiée à des programmes maison codés en Visual Basic, qui vérifient notamment la validité des demandes d'abonnement en file d'attente de la part des SSII.

Comme le site est hébergé chez Cable & Wireless au plus près du backbone de l'ex-ISDNet racheté par l'opérateur britannique, et qu'il enregistre entre 3 000 et 3 500 connexions par jour en moyenne, la société se soucie relativement peu des problèmes de montée en charge. En général, elle y pallie par avance en augmentant la mémoire et le nombre de serveurs. Quant à la base de données, elle a réclamé un gros travail d'optimisation pour éviter les informations redondantes. A part ce travail ardu, HiTechPros ne déclare aucune autre difficulté technique.

Côté budget, la plate-forme en elle-même constituée du matériel et des logiciels n'a représenté que 20 % d'un investissement de 2 millions de francs pour la partie visible de la place de marché. Les 80 % restants correspondent aux traitements et salaires des développeurs. En outre, un million de francs de plus a été dépensé pour élaborer les applications opérationnelles du back-office, également construites en interne. Pour l'instant, les deux parties ne communiquent pas ensemble sous une forme intégrée, mais un chantier pourrait être prochainement engagé à ce sujet.

"Abonnements renouvelés à 98 % chaque trimestre"

En revanche, "le règlement en ligne n'est pas prévu", déclare Claude Curs. "Nous ne voulons pas nous immiscer dans les transactions car cela aurait pour effet de les renchérir. Après

EXPÉRIENCES

- [INTRANET](#)
- [EXTRANET](#)
- [PLACE DE MARCHÉ](#)
- [SITE WEB](#)

Des dizaines d'expériences commentées à partager



[Solutions, témoignages, conseils...](#)



[Classement hebdomadaires et mensuel](#)



[Le moteur de recherche des concepteurs de sites](#)

être entrées en relation par notre biais, les SSII établissent directement leurs contrats entre elles." Et visiblement, celles-ci se contentent très bien d'un tel système, puisque "le taux de renouvellement des abonnements est de 98 % chaque trimestre".

Du côté des évolutions, enfin, aucune n'apparaît prévue sur le plan strictement technique. "Nous allons continuer à assurer le suivi du trafic et à mettre en oeuvre les moyens matériels pour faire face à d'éventuels pics de connexion", continue Claude Curs. "Et aussi, nous continuons à développer de nouveaux modules fonctionnels comme celui qui permettra aux indépendants d'être présents sur la place de marché." Concernant le suivi du trafic, un accord a été signé avec Witbe, qui apporte des statistiques sur la consultation du site. "Nous en sommes satisfaits, car cela nous permet de savoir quelles sont les pages les plus consultées et à quel moment auront lieu les pics" conclut le P-D.G de HiTechPros. [[François Morel](#), JDNet]

L'entreprise	HiTechPros
Secteur d'activité	Services informatiques
Effectifs	12 personnes + 6 d'ici fin 2001
CA (1999-2000)	16 millions de francs
Résultat net	1,4 millions de francs
Les prestataires	
Développement	Interne
Conception-Design	Interne
Hébergement	Cable & Wireless (ex-ISDNet)
Qualité de service	Witbe
Les solutions	Plate-forme Microsoft
Base de données	SQL Server
Serveur web	IIS avec le langage ASP
Gestion de la base	Développée en Visual Basic
L'investissement	2 millions de francs pour le site
Ressources	80 % (4 informaticiens)
Matériel et logiciels	20 %