

Hitechpros.com élargit son offre

Moins de trois ans après sa création, hitechpros.com propose ses services aux SSII, aux DSI et, depuis peu, aux indépendants grâce à des services dédiés permettant échanges de collaborateurs, appels d'offres, propositions de mission et bientôt gestion spécifique des appels d'offres.

Créée sur fonds propres par ses deux actionnaires, hitechpros.com a lancé en juillet 1999 la bourse d'intercontrats. Cette dernière visait à formaliser les prêts de collaborateurs entre SSII, que Claude Curs, P-DG de la société et qui a longtemps travaillé dans des SSII, savait pratiquer de façon informelle. Internet lui est apparu comme un moyen de rapprocher offre et demande de compétences. Suite à l'identification de plus de 1 000 compétences différentes, un site Internet doté d'un moteur de recherche permettant d'identifier immédiatement la compétence recherchée remplissait un besoin réel. Pour éviter des pratiques déloyales, la société a établi une charte et a déjà exclu des sociétés ne l'ayant pas respectée.

Développer les services aux directions informatiques

Depuis un an, un second service a été lancé, dédié aux directions informatiques. Il s'agit de leur permettre de passer des demandes de prestation sur le site, en mentionnant le périmètre d'activité et le mode, régie ou forfait. Pour que les directions informatiques ne soient pas harcelées, les annonces sont anonymes. En outre, les DI disposent de six réponses prédéfinies pour gérer rapidement les retours.

La cible, explique Claude Curs, est constituée des 15 000 directions informatiques qui, selon une enquête PAC, ont un budget informatique supérieur à 3 M€ par an (20 MF). Chaque jour, 180 annonces de SSII ou de DI sont passées sur le site et la moitié débouche sur un contrat, pour un volume d'affaires mensuel de 60 M€. Hitechpros.com indique que 980 donneurs d'ordres ont déjà déposé une demande ou recherché un profil.

En juin dernier, un troisième espace a été ouvert à l'intention des indépendants. Il leur permet de proposer leurs services et de répondre à des demandes de SSII. Actuellement, seuls les SSII et les indépendants payent un abonnement. Contrairement à de nombreuses places de marché, hitechpros.com n'a en effet pas opté pour une rémunération au pourcentage. Elle a cependant été

rentable un an après sa création et a affiché l'an dernier un bénéfice de 213 K€, pour un chiffre d'affaires de 2,5 M€. Les directions informatiques seront cependant bientôt facturées, puisque le service qui leur est dédié a été enrichi, notamment d'une fonctionnalité de définition d'une short-list de prestataires référencés, afin de faire en sorte que soient adressés à eux seuls les appels d'offres.

Claude Curs souligne que les processus d'achat des directions informatiques sont assez peu formalisés et que beaucoup d'informations sont perdues faute d'avoir été saisies. Il souhaite donc proposer un service permettant de « *réconcilier chef de projet, directeur informatique et responsable des achats* », en mettant en place des normes qui offriraient à tout moment la possibilité à chacune des parties d'avoir une vue d'ensemble de ce qui se passe et d'accéder à des comptes-rendus sur des prestations antérieures. Un projet pilote a été développé avec la direction des achats de l'Afnor, avec des profils et droit d'utilisateurs définis pour chaque intervenant.

Autre service envisagé par Claude Curs, un système de petites annonces pour les acquisitions ou cessions de SSII, où les sociétés désireuses de se vendre pourraient déposer, toujours anonymement, leur profil et le nom d'un intermédiaire.



Claude Curs, P-DG de hitechpros.com

Carole Pitras