



# HiTechPros a rempli son contrat

**Place de marché** LA SOCIÉTÉ HITECHPROS EST TRÈS APPRÉCIÉE DES SSII, CAR ELLE LEUR SIMPLIFIE LA DÉLICATE GESTION DES PÉRIODES D'INTERCONTRAT, L'UN DES CASSE-TÊTE DE LA PROFESSION.

**L**es SSII doivent une fière chandelle à HiTechPros. En effet, chaque jour, cette place de marché les aide à mieux gérer les périodes intermédiaires entre deux contrats d'ingénierie, appelées dans le jargon de la profession les « intercontrats ». « *C'est l'une des plaies de cette profession*, explique Claude Curs, p-dg de HiTechPros. *À 300 € (2 000 F) la journée de consultant, une mauvaise gestion des intercontrats peut couler une SSII ou démotiver ses ingénieurs, qui partiront alors à la concurrence.* »

Si l'on en croit ce dirigeant, la note peut s'avérer très salée. En effet, la durée moyenne des intercontrats avoisine 21 jours. À la lumière de ces enjeux financiers, on com-

prend mieux les raisons du succès de la bourse d'intercontrats inventée par HiTechPros. Opérationnelle depuis juillet 1999, elle diffuse chaque jour environ 70



**Claude Curs**, président-directeur général de HiTechPros.

annonces classées chez près de 1 300 SSII. La place de marché référence 1 000 compétences techniques différentes, certaines étant plus recherchées que d'autres. *« À elles seules, les compétences en solutions client-serveur génèrent 37 % des demandes. À l'inverse, l'offre est supérieure à la demande dans d'autres domaines, dont les nouvelles technologies liées à Internet. La demande demeure très soutenue sur les grands systèmes »*, précise Claude Curs. Pour recevoir ces annonces, les SSII doivent s'acquitter d'une

cotisation mensuelle de 105 € (690 F). Depuis décembre 2000, elles peuvent également répondre directement aux besoins des services informatiques d'entreprises.

Une quarantaine de grands fournisseurs - tous référencés gratuitement par HiTechPros - ont déjà tenté l'expérience, dont Alcatel, Europcar... Si leur présence crédibilise encore un plus cette place de marché, elle risque cependant d'assécher l'offre de sa bourse d'intercontrats. À cela s'ajoute un risque de surenchères entre SSII, car toutes sont impatientes de fidéliser durablement ces nouveaux clients solvables.

Le succès de cette nouvelle offre incite d'ailleurs Claude Curs à envisager de passer à la vitesse supérieure en fin d'année. Il prévoit de lancer de nouveaux services, mais en mode locatif cette fois. Le dirigeant s'intéresse particulièrement aux solutions d'aide à la gestion des prestataires et des forces de vente. ■ O. B.