



## Pari de la semaine HiTechPros



» **Un modèle original qui conjugue forte croissance et bonne rentabilité** : telle est la recette gagnante de HiTechPros. En 2008, son chiffre d'affaires (11,6 M€), qui a dépassé les attentes des analystes, s'est ainsi révélé en hausse de pratiquement 30 % et, au cours des cinq dernières années, tant les facturations que le résultat d'exploitation ont été multipliés par près de 2,5.

Cette performance s'explique aisément. Cette start-up, fondée il y a dix ans, est positionnée sur un créneau novateur et porteur. Tel un site de rencontres, HiTechPros favorise la mise en contact des différents intervenants du marché des services informatiques : consultants

indépendants, éditeurs de logiciels, sociétés de services informatiques et directions spécialisées des grandes entreprises. L'offre du groupe permet ainsi d'utiliser au mieux des compétences qui, sans les services de la société, auraient pu rester largement inemployées. Une société de services informatiques peut ainsi affecter à un contrat ponctuel un ingénieur temporairement sans travail. Des informaticiens indépendants peuvent trouver des missions et les entreprises des prestataires spécialisés pour leurs différents projets informatiques.

HiTechPros, vite devenu en France le leader incontesté de ce créneau très spécifique, fédère désormais une très large majorité d'acteurs du secteur. La croissance du groupe résiste même à la sévère crise économique actuelle. Pourtant, les entreprises réduisent les investissements et sabrent dans leurs dépenses informatiques. Au premier semestre 2009, le chiffre d'affaires de HiTechPros s'avère encore en croissance de 4,8 % par rapport à la même période de l'année précédente. Le résultat d'exploitation chute toutefois de 26 %.

En cause, la dégradation sensible de la marge opérationnelle, qui reste néanmoins au niveau très substantiel de 11 % (contre 13,7 % pour l'année 2008). Le groupe a donné la priorité à une tarification accommodante pour conserver le plus possible de clients et a préféré s'attacher ses collaborateurs les plus efficaces plutôt que comprimer la masse salariale. Cette stratégie devrait toutefois se révéler payante dans l'avenir. Le marché de la société se révèle particulièrement porteur. Le second semestre 2009 semble bien engagé et les perspectives paraissent prometteuses pour 2010. La société, qui effectue la totalité de son chiffre d'affaires dans l'Hexagone, devrait pouvoir se développer à terme en Europe, Espagne et Italie en tête. Un quart des revenus provient d'abonnements récurrents.

La société, bien gérée, dégage de très honorables bénéfices (903 000 € en 2008) et dispose d'une excellente situation financière, avec une trésorerie de 6,1 M€ au 30 juin 2009. Fait rare pour une start-up, elle distribue un juteux dividende, qui assure un copieux rendement (de l'ordre de 3,5 % pour 2010). Le cours de ce titre volatil n'intègre ni les solides assises présentes de la société, ni ses excellentes perspectives futures.

Euroland Finances recommande l'achat de la valeur, avec un ambitieux objectif de cours de 10 €. Toute consolidation passagère peut être mise à profit pour mettre cette dynamique société en portefeuille.

» **Achetez en petites quantités et à prix limité au-dessous de 6 €, avec un ordre de protection stop à la baisse au-dessous de 4,80 €**

