



▼ ÎLE-DE-FRANCE/SSII

Hitechpros, le site de rencontres pour les SSII

La société, spécialisée dans l'intermédiation du marché des services informatiques, devrait dégager en 2010 un chiffre d'affaires record.

LA VALEUR MOYENNE

PAR BLANDINE HÉNAULT

Le « Meetic » de l'informatique ou bien encore la Bourse des services informatiques : les qualifications ne manquent pas pour décrire l'activité d'Hitechpros. Son PDG, Rachid Kbiri Alaoui, aime aussi évoquer un « accélérateur de business ». Quoi qu'il en soit, la société se veut être un acteur unique – et incontournable – du secteur des SSII. Un milieu que cet entrepreneur connaît bien pour y avoir travaillé en tant qu'ingénieur puis dirigeant. C'est cette expérience qui lui avait vite permis de prendre conscience d'un vrai besoin d'échanges entre les sociétés de services informatiques.

En ligne de mire, les inter-contracts des informaticiens sans mission. Pour les professionnels du secteur, ces inter-contracts



représentent « l'ennemi numéro un de la SSII » puisqu'ils reviennent à payer parfois très cher, entre deux « chantiers », des spécialistes alors qu'ils se tournent les pouces.

En juillet 1999, Rachid Kbiri Alaoui lance donc le site www.hitechpros.com. Objectif : mettre à disposition sur une même plate-forme les consultants inoccupés et les appels d'offres des SSII. Le site fonctionne dans un premier temps sur un modèle gratuit. Puis, en 2001, la société décide de tester la qualité de son offre en passant sur un modèle payant. « Sur 500 abonnés que nous avions en février 2001, se souvient Rachid Kbiri Alaoui, plus de 300 sont partis lors du passage en abonnement payant. Dans les trois mois, 500 sont revenus. » « Stress test » réussi donc pour Hitechpros qui poursuit alors son développement. La société élargit son public aux

informaticiens indépendants, aux centres de formation, aux éditeurs de logiciels ainsi qu'aux directeurs des services informatiques (DSI).

En janvier 2003, Hitechpros se lance dans une deuxième activité, Hitechpros Staffing. La vocation : devenir l'intermédiaire des DSI dans leur recherche de prestataires extérieurs. Les appels d'offres vont transiter par Hitechpros qui va ensuite se charger de sélectionner et de proposer les profils les mieux adaptés. Résultat, au troisième trimestre 2010, la société a dégagé un chiffre d'affaires de 3,03 millions d'euros, en hausse de 21 %, alors qu'elle est rentable depuis 2002. Après un trou d'air conjoncturel en 2009, Hitechpros devrait finir l'année

sur un chiffre d'affaires annuel de 12 millions d'euros. Soit un niveau supérieur au record enregistré en 2008 (11,65 millions d'euros de revenus annuels).

■ PAS DE CONCURRENTS

Cotée sur le marché Alternext depuis novembre 2006, l'entreprise a connu un parcours boursier en 2010 à la hauteur de sa croissance. La valeur a bondi de 35,9 % durant l'année dernière. Hitechpros soigne ses actionnaires. Il a versé au titre de l'exercice 2009 un dividende de 1 euro par action, faisant ressortir un rendement de 14,5 % sur la base du cours moyen de 2010. Et pour cause, l'entreprise présentait à fin septembre un endettement nul et plus de 4 millions de trésorerie. Hitechpros ne se développe qu'en croissance organique. « Il est difficile de racheter des concurrents... puisqu'il n'y en a pas ! », souligne Rachid Kbiri Alaoui.

35,9 %
c'est le gain enregistré en 2010 par la valeur, cotée sur le marché Alternext.

Comme tous les pionniers d'Internet, Hitechpros bénéficie de la prime au premier entrant. Si certaines sociétés sont présentes sur des activités du groupe, Hitechpros est le seul à réunir 75 % des acteurs du secteur informatique en France. « Ce type de modèle n'existe pas non plus à l'étranger », observe le dirigeant, qui réfléchit à une implantation en Allemagne d'ici à la fin 2011-début 2012.