

Une journée
chez...

Événement rare dans l'IT, une SSII ajoute à ses services une activité de grossiste ! Repreneur de Paris Sud, spécialisé dans la mémoire et le multimédia, la société S2iB se démarque pour proposer un portfolio étendu à ses clients PME.

... S2iB-PARIS SUD, LE CHALLENGE DE LA COMPLÉMENTARITÉ

Olivier Boudon est un self-made-man, motivé depuis toujours par la volonté de diriger une grande entreprise. Pour y parvenir, il a suivi des cours du soir pendant dix ans, tout en travaillant parallèlement comme pupitre dans une centrale d'achats de la grande distribution, puis comme programmeur sur IBM S/400, administrateur réseau et enfin responsable informatique chez un grossiste en composants électroniques. Détenteur à terme d'une Miage, d'un DESS en système d'information et d'un CAAE (certificat d'aptitude à l'administration des entreprises), il crée sa société de services, S2iB, en 1998. Son objectif : devenir l'interlocuteur informatique unique des PME en Île-de-France. Au départ, il représente le logiciel Performance d'Ordi Conseil, puis il est démarché par Business Soft et, plus tard, par WaveSoft, tous deux rachetés par Sage. « Nous sommes Centre de compétence Hot Line Sage, mais nous désirions avoir plusieurs solutions à proposer aux clients et ne pas dépendre d'un unique éditeur, qui, en outre, ne se montre pas très sport avec ses revendeurs, déclare Olivier Boudon. Nous distribuons les logiciels de gestion Satti-Thalia pour TPE et avons étendu nos compétences au décisionnel avec l'éditeur Report One et sa solution MyReport. Notre métier d'origine n'a pas fondamentalement changé mais a évolué avec les besoins du marché. En 2008, nous avons notamment réorienté nos activités sur le service. Aujourd'hui, mes équipes techniques sont partagées entre consultants en logiciels de gestion et administrateurs réseaux, qui prennent en charge l'installation de l'infrastructure, PC, imprimante, serveur, firewall... »



Olivier Boudon,
président
de S2iB-Paris Sud.

VENDEUR ET GROSSISTE

Dès 2003, S2iB cherche à se développer en rachetant la partie du fonds de commerce d'Ordi Conseil concernant les petits comptes qui utilisent Performance. En 2008, quand Olivier Boudon apprend que Paris Sud, grossiste spécialisé dans la mémoire et les accessoires multimédias, est en redressement judiciaire, il saisit l'opportunité. « Je vois les choses en grand, plus grand que le service aux PME car le marché est déjà saturé. Acquérir de nouveaux clients coûte très cher, d'où la croissance externe, laquelle est



Une équipe solidaire et complémentaire. S2iB était le choix de repreneur des employés de Paris Sud. Cette acquisition a permis la sauvegarde de onze emplois.

valeureux employés de Paris Sud qui ont tout déménagé entre Noël et le jour de l'an !), rassemblement du personnel, organisation du SAV en France, et non plus en Chine, tout s'est fait en un temps record grâce au dynamisme du Pdg et de son équipe très motivée. « Nous sommes maintenant dans la structuration de l'entreprise pour préparer le développement. Il faut industrialiser les process en Chine, améliorer le contrôle qualité sur place et trouver de nouveaux produits. J'ai déjà prévu d'aller à la Foire de Canton en avril prochain faire du sourcing. Mes autres objectifs étant d'intégrer plus de marques au catalogue et d'en lancer cette année une nouvelle, créée en interne. Je suis convaincu que le potentiel est énorme. »

DAVID CONTRE GOLIATH

Président en exercice de la CGPME (Confédération générale des petites et moyennes entreprises) de l'Essonne, Olivier Boudon cumule les activités huit jours sur sept. Tenir sous le poids d'une telle pression demande de la carrure et de la rigueur, compétences qu'il a su prouver au cours des années. « Les banques m'ont dit de me débrouiller. J'ai lancé un emprunt... familial pour racheter l'activité. Mes proches ont répondu présent. Quant aux fournisseurs, le précédent propriétaire ayant laissé des ardoises, ils demandent maintenant à être payés à la commande. Ils pourraient au moins attendre la livraison... Côté revendeurs, cela s'annonce bien, le chiffre d'affaires est d'ores et déjà positif pour novembre et décembre. » Le challenge est de taille mais Olivier Boudon aussi : après avoir vaincu Goliath (en la personne des autres candidats repreneurs, des banquiers...), il recherche actuellement des commerciaux pour Paris Sud, ainsi qu'un administrateur réseau et un consultant en logiciels de gestion pour S2iB. ●

www.szib.fr ; www.psec.fr

DANS LE DÉTAIL...

Effectif : 20 salariés (8 S2iB et 11 Paris Sud)
CA S2iB 2007 : 1,433 million d'euros
Ventilation du CA : 50% sur le matériel/logiciel et 50% sur les services
CA S2iB 2008 : 1,100 million d'euros
Ventilation du CA : 30% sur le matériel/logiciel et 70% sur les services

“ Je vois les choses en grand,
d'où ma volonté de croissance externe. ”

également le meilleur moyen de se parer en cas de crise. Paris Sud permet de muter ma société vers l'activité de grossiste, d'offrir aux clients un portfolio complet de services et de matériels et d'espérer prendre par la suite une dimension internationale. » Le chiffre d'affaires de Paris Sud est issu à 70% de ses marques propres, dont les produits sont fabriqués en Chine. La reprise date de novembre dernier : transfert de l'activité, déménagement du stock dans un nouvel entrepôt ultra-sécurisé (en sous-traitance pour plus de flexibilité face au développement, avec deux