



ÎLE-DE-FRANCE

PARIS

ABC s'agrandit

La SSII parisienne ABC Systèmes & Formation vient d'annoncer à ses salariés son prochain déménagement à Malakoff, dans des locaux deux fois plus spacieux de 750 m². Prévu pour le mois d'avril, ce déménagement témoigne d'une ambition affichée de croissance pour cette société d'une cinquantaine de salariés. En interne, on ne cache pas qu'on envisage une opération de croissance externe, comme celle qui avait conduit au rachat d'Indigo Développement l'année dernière.

SAINT-MAUR-DES-FOSSES

Foliatis propose trois nouveaux téléservices

L'intégrateur télécoms enrichit son offre avec trois nouveaux services liés à l'exploitation des PABX. Foliatis propose d'abord un service de télégestion à l'année, qui comprend un nombre forfaitaire d'interventions (comme la programmation des terminaux et du PABX, la modification des annuaires...). Ensuite, la télésauvegarde s'adresse à ceux qui veulent administrer eux-mêmes leur PABX mais qui souhaitent pouvoir rapatrier facilement et rapidement leur configuration en cas de plantage. Enfin, la télétaxation, proposée sous forme d'abonnement ou non, permet de bénéficier d'une étude détaillée de ses communications téléphoniques. Ces services prépayés sont proposés à partir de 15 € par mois.

INTERVIEW YVES DUBUS, PDG DE NEXTWORK

« Nous procurons à nos clients une économie d'au moins 20% sur leurs coûts d'impression »

Créée en 2001, Nextwork, une SSII de douze personnes, propose une gamme de services exclusivement tournés vers l'optimisation des parcs d'impression.

Distributive: Vous avez fait de la réduction des coûts d'impression un credo. En quoi consiste au juste votre métier?

Yves Dubus: Nextwork est une société de services spécialisée dans le domaine de l'impression. Notre originalité réside dans le fait que nous sommes indépendants des constructeurs et que nous bénéficions d'une double culture bureautique et réseaux. Concrètement, Nextwork réalise des audits pour traquer tous les coûts directs et indirects liés au parc d'impression de nos clients et les aider à mieux les maîtriser. En général, nous sommes en mesure de leur garantir une économie de 20% minimum sur ces coûts d'impression. Notre société peut également leur proposer un contrat de gestion de parc afin d'éviter que ces coûts ne dérivent de nouveau au fil du temps.

Intervenez-vous uniquement sur le parc matériel ou prenez-vous également en compte la gestion du document?

Y. D.: La gestion du document, cela fait longtemps qu'on en parle. Mais, en réalité, les outils pour optimiser les processus documentaires ne sont pas encore parvenus à maturité. Si les multifonctions commencent à proposer des solutions permettant d'exporter facilement les documents vers le système d'information, il est toujours compliqué de les retrouver ensuite. Pourtant, c'est dans ce processus de traitement que réside l'essentiel des gains de productivité, l'impression ne représentant que 30% des coûts induits par un document. Nous menons actuellement une réflexion sur la formalisation d'une prestation d'audit dans ce domaine pour l'année prochaine.



« Si Nextwork s'adresse essentiellement aux grands comptes, nous avons également des PME dans notre clientèle »

Avec une quarantaine d'audits à votre actif, vous revendiquez quatorze clients, des grands comptes, en contrat de gestion de parc. Visez-vous aussi aux PME?

Y. D.: L'audit ne se justifie économiquement qu'à partir d'une certaine d'unités d'impression. Cela dit, nous avons également des références dans des entreprises moyennes telles que SVP. Dans cette société de 300 personnes, qui imprime près de 4 millions de pages par an, nous avons réussi à réduire les coûts d'impression d'environ 40%.

PROPOS RECUEILLIS PAR
JOHANN ARMAND

SAINT-CLOUD Colibri Solutions met la convergence à la portée des PME et des TPE

L'externalisation et la convergence de l'informatique et des télécoms de l'entreprise, un service réservé aux grands? Plus exclusivement! Spécialisé dans la convergence, le jeune intégrateur clodoaldien Colibri Solutions a fait des PME, voire des TPE, sa cible privilégiée. Revendeur Bouygues Telecom, Colibri est également infogéreur, opérateur de voix sur IP, spécialiste de la messagerie unifiée et éditeur d'un outil de gestion de la relation clients. L'association de ces diverses compétences lui permet de se positionner comme l'interlocuteur unique pour la gestion du système d'information de ses clients. Ces derniers, exclusivement des entreprises de



Thomas Benita, directeur commercial de Colibri Solutions: « Notre atout principal est de proposer un service de convergence globale tout-en-un. »

moins de 500 salariés, Colibri les recrute essentiellement parmi une cible de cabinets d'avocats, de courtiers en assurances, de cabinets d'experts-comptables... Fondée en février 2005, la société n'a véritablement amorcé son développement commercial qu'à

la rentrée de septembre dernier. Son directeur commercial, Thomas Benita, ne revendique qu'une trentaine de clients à ce jour. Mais il assure que les nouvelles affaires arrivent actuellement au rythme de deux par semaine. Mieux, d'ici à avril, lorsque le recrutement en cours d'une dizaine de commerciaux sera achevé, le dirigeant espère que la société gagnera un nouveau client par jour, cadence nécessaire pour atteindre son objectif de 5 M€ de CA pour l'exercice 2006 qui se clora au 31 décembre prochain. D'ici là, l'effectif de la société devrait avoir doublé pour atteindre cinquante personnes contre vingt-six actuellement. J.A.