



En février 2008, la société ASI Informatique était reprise par son personnel associé au fonds MBO Partenaires. Un an après, nous avons sollicité son président Jean-Paul Chapron pour faire le point.

#### **Channelnews : Quel bilan pour ASI un an après le LBO ?**

**Jean-Paul Chapron :** L'année 2008 a connu deux périodes. Après le LBO il y a eu un petit creux commercial car nous avons déployé toute notre énergie au projet de reprise. Nous avons ensuite organisé beaucoup de séminaires et d'opérations avant-vente jusqu'au mois de juin afin de relancer la machine. Cela a bien marché puisque nous avons connu un second semestre exceptionnel qui nous a permis de rattraper largement notre retard. Nous étions d'ailleurs à contre-courant à ce moment là puisque le marché commençait à subir les effets de la crise. Finalement nous avons réalisé une croissance de 8% sur l'année puisque notre chiffre d'affaires - qui est dans les mains des commissaires aux comptes avant sa présentation - tourne aux alentours de 25 millions d'euros. C'est bien dans la mesure où le secteur a fait +6% sur l'année.

#### **Qu'est-ce qui a le mieux fonctionné : les services ou la vente de logiciels ?**

**Jean-Paul Chapron :** Nous avons réalisé 10% de plus sur les prestations de services au détriment de la vente de logiciels qui est plutôt « flat ». Cela correspond d'ailleurs à notre nouvelle stratégie qui consiste à réaliser 75% de services contre 25% de négoce. Nous avons à ce propos vendu plus de logiciels IBM que de solutions Business Objects. Le rachat par SAP a changé les relations et freiné chez nous la croissance de Business Objects.

#### **Vous allez mettre les produits de SAP à votre catalogue ?**

**Jean-Paul Chapron :** Le rachat de Business Objects par SAP nous a permis d'entrer chez certains clients de ce dernier, notamment avec BW, le module décisionnel de l'éditeur allemand. Business Objects s'intègre bien à cet environnement. Nous avons signé de belles affaires dès la fin de l'année et cela devrait se poursuivre en 2009. Il faut saisir les opportunités quand elles concernent notre cœur de métier.

#### **Vous avez ouvert de nouvelles agences en 2008.**

**Jean-Paul Chapron :** Nous avons profité du LBO pour passer de 4 à 11 agences et business units. La stratégie annoncée lors du bouclage de l'opération prévoyait deux axes de développement : une plus grande spécialisation et un déploiement géographique plus large. Nous respectons notre feuille de route. L'agence de Niort que nous avons ouvert il y a un an se développe et compte aujourd'hui 25 collaborateurs. Tours en emploie à présent une dizaine et Bordeaux, inaugurée au mois de septembre avec un directeur, un responsable technique et un ingénieur d'affaires sédentaire, totalise aujourd'hui 6 personnes. Nous avons d'ailleurs pour ambition d'embaucher 10 à 12 collaborateurs dans ces agences d'ici la fin de l'année. Dans le Sud-Ouest, nous souhaitons ouvrir un bureau à Toulouse qui sera rattaché à Bordeaux. Nous avons également des projets d'ouverture pour le Sud, le Sud-Est et le Nord. Toutefois la situation économique nous oblige à attendre. Nous continuons cependant à nous développer sur Paris et la région lyonnaise. Pour le reste nous préférons capitaliser sur l'existant. Asi compte à présent 250 personnes, dont 140 dans l'Ouest qui reste notre point d'ancrage.

#### **Quels sont vos objectifs pour 2009 ?**

**Jean-Paul Chapron :** Nous comptons sur une croissance de l'ordre de 10%. Je pense que c'est un objectif qui peut être atteint grâce à notre organisation parfaitement opérationnelle. D'ailleurs nous allons encore recruter une vingtaine de collaborateurs nets en 2009. Il faut avancer et ne pas rester suspendus à ce qui se passe. Nous avons une vraie culture, un savoir-faire qui nous différencie. Nos secteurs d'intervention qui sont le décisionnel, la dématérialisation des contenus et les portails de

gestion de contenus restent très porteurs. Les dépenses informatiques dans ce domaine devraient d'ailleurs croître. Les entreprises ont besoin de solutions avec un ROI rapide. D'autre part, l'expertise est moins touchée par la baisse des prix. Il ne s'agit pas de prestations low cost qui peuvent être offshorisées. Nous ne faisons pas du volume. C'est pourquoi nous pouvons être optimistes. C'est d'ailleurs un sentiment partagé par la quarantaine de collaborateurs qui sont présents au capital de l'entreprise.

**Votre cible est toujours les PME ?**

**Jean-Paul Chapron** : Oui, bien que certains grands comptes nous ouvrent leurs portes, même si nous ne sommes pas référencés chez eux. D'autre part, la nouvelle loi LME nous offrira peut-être une ouverture vers les administrations publiques.

**Vous venez de signer un accord de partenariat avec Avantteam.**

**Jean-Paul Chapron** : C'est un éditeur qui offre des solutions métiers intelligentes tournant autour de l'offre IBM Lotus. Cela nous intéresse de développer une expertise autour de telles solutions qui offrent un ROI rapide aux entreprises. Nous prévoyons d'ailleurs de signer d'autres accords concernant cette fois des offres complémentaires à Business Objects. C'est une stratégie cohérente que de s'appuyer sur la complémentarité.