

# Distributique

L'HEBDO DU BUSINESS IT

N°460 • 08/12/2004

Une publication du Groupe IDG

Numéro 460 | Distributique

SEMAINE DU 8 DÉCEMBRE 2004 | 29

En régions

## RENNES SitePilot se déploiera par croissance externe

La SSII a déjà mis en place un centre de support technique pour les PME à Alençon.

Créée en 2002, la société de services SitePilot souhaite s'étendre en Normandie, autour de Caen, et dans les Pays-de-Loire. Déjà installée à Rennes, au Mans et à Alençon, elle envisage en effet d'effectuer dans ces deux régions des opérations de croissance interne ou externe. Selon Patricia Balon, directrice commerciale, l'objectif est d'accroître sa présence sur le terrain pour faciliter la création de liens avec les PME locales et la diffusion auprès d'elles de son offre de dépannage et d'accompagnement informatique, qui inclut notamment de la vente de matériel, du câblage réseau, de la maintenance et de la formation. SitePilot entend augmenter le poids de ce type de service dans son chiffre d'affaires (1 M€ revendiqué pour l'exercice 2004), qui représente pour l'instant un tiers de son business. L'entreprise cherche ainsi à réduire sa dépendance vis-à-vis de son premier pôle d'activité (plus de la moitié de son CA): l'ingénierie et le développement, en particulier dans les environnements



Patricia Balon, directrice commerciale PME-PMI de SitePilot: « Notre activité de formation s'est renforcée de cours en management, notamment sur la gestion des conflits dans un service ou la dynamisation de l'équipe commerciale. »

J2EE et open source. Comme le souligne Hubert du Tertre, fondateur de SitePilot, « cette dernière activité s'adresse essentiellement aux grands comptes et peut donc conduire à dépendre d'un très petit nombre de clients, ce qui est dangereux pour l'entreprise ». SitePilot aspire par ailleurs à avoir une offre étendue qui lui

permette de répondre à la plupart des besoins. C'est dans cette perspective qu'il a créé cette année un centre de support technique à Alençon, lequel se consacre notamment à l'assemblage de PC. L'objectif n'est pas pour lui de gagner de l'argent en vendant du matériel, mais plutôt de pouvoir en proposer si ses clients le demandent.

Pour diversifier son offre, la société rennaise s'attache aussi à développer son troisième pôle d'activité, qui s'adresse à tout type d'entreprise, web et communication (20% de son CA), en misant sur des domaines pointus. Il s'est ainsi lancé depuis juillet dernier dans la distribution de Waaves, la technologie de compression des images numériques de l'éditeur Cira, suite à une demande d'un client. « Notre valeur ajoutée est d'assurer la transmission des images compressées sans dégradation après décompression sur des réseaux à lent ou bas débit », conclut Hubert du Tertre.

CLAIRE HEITZ



OUEST

CHATEAUGIRON

### SDI développe une gestion de production

L'éditeur de la région rennaise SDI développe un logiciel de gestion de production qui complètera son offre d'outils de gestion commerciale, de gestion d'un comité d'entreprise, de comptabilité et paie. Les premiers modules permettant de générer des ordres de fabrication à partir de nomenclatures, de définition des besoins en matières et composants doivent être opérationnels au premier trimestre 2005. SDI commercialisera cette solution en direct et via la structure DCP (développement complémentaire en production), qu'il a créée avec un spécialiste fonctionnel de la gestion de production.

LE RHEU

### Atrellis cherche des revendeurs pour son anti-spam

Six mois après le début de la commercialisation en direct de Verimailis, sa solution de contrôle des flux d'e-mails, Atréllis souhaite passer à une phase de vente plus industrielle de son logiciel. Elle cherche des partenaires pour en assurer la diffusion et lui permettre de gagner des clients. Ses futurs partenaires bénéficieront de 50% de remise sur son prix d'acquisition. Atréllis leur propose aussi d'assurer la première installation de Verimailis gratuitement chez leurs clients et, par la même occasion, de les former sur cette opération.

## LES ESSARTS « L'informatique du cœur » au service de la réinsertion

Sous l'impulsion de leur initiateur, les Restos du cœur de Vendée, de nouveaux Ateliers informatiques du cœur pourraient voir le jour en Vendée et à Saint-Brieuc. Face au succès du premier établissement du genre, ouvert il y a un an aux Essarts (Vendée), l'association discute en effet avec des institutions régionales afin d'en créer d'autres. Les revendeurs locaux n'ont pas là à craindre une concurrence. Car ces ateliers sont des centres de réinsertion bâtis autour d'une activité de reconditionnement

d'ordinateurs d'occasion. Le centre des Essarts vend certes ses machines remises en état de marche, mais seulement à des structures qui ont peu de moyens et à des prix très bas (120 € un portable, par exemple). Le premier objectif de cet Atelier informatique du cœur, composé de quatorze personnes sorties du circuit du marché de travail pour des raisons de santé, de handicap... vise notamment à faire émerger des savoir-faire en les formant à un métier. Dans cette démarche, les Restos du cœur bénéficient



du soutien d'entreprises locales, qui leur donnent leurs PC amortis, ainsi que de Microsoft. L'éditeur fournit gratuitement les logiciels (Windows 98 et d'anciennes versions d'Office) qui sont intégrés aux machines reconditionnées. C.H.