

J. Vincent, SCC France: « Arès catalyse notre offre de services »

Pris dans la tourmente (cessation de paiement, redressement judiciaire...), Arès vient de céder ses activités de services d'infrastructure.

La société Cheops Technology reprend l'activité des régions (Centre, Est, Méditerranée, Languedoc, Lorraine, Nord, Normandie, Ouest et Rhône-Alpes-Auvergne), et ses 237 salariés ; cette activité en région réalise un chiffre d'affaires de 65 millions d'euros.

Cette même activité 'services' d'Arès sur l'Île de France a été cédée à SCC (ex Allium, rebaptisé SCC en 2003) ; ce rachat d'activité inclut les sociétés DCV Informatique et Sélectis. Ceci représente 125 salariés et un chiffre d'affaires de 65 millions d'euros.

Entretien avec Jacques Vincent, directeur général de SCC France

Comment se positionne aujourd'hui SCC France sur le marché des infrastructures ? Jacques Vincent:

SCC est un prestataire de services et fournisseur matériel de solutions d'infrastructures informatiques. Nous combinons à la fois la gestion de grands projets d'infrastructure sur sites centraux, et la proximité des entreprises sur tout le territoire, grâce à plus de 300 techniciens répartis sur 55 points de présence.

Ce maillage nous permet de proposer un support 24/7 sur l'Hexagone, avec un temps d'intervention garanti de moins de trois heures.

Plutôt positionnés sur les grandes entreprises, nous adressons également les PME/PMI grâce à notre réseau proposant la présence de chargés de compte de proximité et l'intervention de commerciaux mobiles.

SCC France emploie 2 000 personnes, dont 1 500 dans les services.

Quelles ont été les principales motivations pour reprendre l'activité de services d'infrastructure d'Arès en Île de France ? J.V. : Premièrement, nous renforçons notre présence sur la région Île de France. En effet, jusqu'à présent, nous étions d'abord présents en région, alors qu'une grande part de ce marché est concentrée dans cette région.

Nous élargissons aussi notre présence sectorielle en reprenant un portefeuille de clients conséquent **sur le secteur privé**, tandis que la clientèle de SCC se trouve surtout dans le secteur public.

Autre point primordial: nous récupérons une forte expertise de 120 salariés, avec des profils de plus en plus difficiles à recruter. Et surtout des compétences sur les environnements de stockage de type **EMC** et sur les 'mainframes' **IBM z-Series**. Des spécialités complémentaires sur des secteurs porteurs. Nous souhaitons développer ces compétences, et les faire rayonner sur l'ensemble de la société, y compris avec un support lors de l'avant-vente et de la vente de solutions de stockage et de 'mainframe'.

Par ailleurs, nous récupérons un savoir sur le transfert physique de datacenters. Enfin, nous récupérons exclusivement des personnels techniques et commerciaux, et aucun administratif. Ce qui évite d'alourdir les charges fixes.

Comment parvenez-vous à subsister face à des concurrents, également éditeurs, qui proposent leurs propres services comme IBM, HP ou CA ? Cette rivalité joue-t-elle aussi auprès des PME/PMI ?

J.V. : En fait, SCC intervient souvent comme sous-traitant ou cotraitant de ces entreprises, aussi bien avec HP qu'avec IBM, sur des projets d'entreprises nationales. Cette participation est favorisée par notre réseau de proximité maillant le territoire. Ces acteurs reconnaissent notre compétence. D'ailleurs, les ex-employés d'Ares ont été agréablement surpris et perçoivent bien SCC comme un acteur des services d'infrastructure à part entière.

Auprès des PME/PMI, nous avons les coudées plus franches et nous nous retrouvons généralement face à des acteurs comme Osiatis, Atos ou Econocom – entre autres.

Quel impact ou dynamisme va générer cette acquisition sur la stratégie de SCC ? **J.V.** : Notre stratégie consiste à développer deux pôles : les services d'intégration d'infrastructure et les services de support d'infrastructure (infogérance). Et justement, cette acquisition nous renforce sur ces deux activités.

Désormais, plus de 50 % de nos activités vont être liées au service. Les 800 millions d'euros de chiffre d'affaires se décomposent grosso modo comme suit : 350 millions sur les services d'infrastructure, 120 millions de services d'infogérance, 70 millions sur la location, et 300 millions sur la vente de matériel – hors services.

Bien entendu, nous allons réorganiser la société. Nous prévoyons d'ouvrir un nouveau bureau au sud de Paris.

SCC en chiffres Le Groupe britannique, qui compte un peu plus de 7.000 salariés, réalise plus de 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Il a son siège à Birmingham. Sa création remonte à 1975: Specialist Computer Cy. Il est devenu l'un des tout premiers leaders dans les services informatiques d'infrastructure (gestion de parcs de PC, de réseaux locaux de PC...). Suite notamment à l'acquisition d'**Allium / Info'Products**, SCC dispose aujourd'hui de 68 implantations dans 8 pays européens : Royaume-Uni, France, Allemagne, Espagne, Belgique et Pays-Bas. En France, le groupe compte 28 implantations et réalise environ 1,1 milliard d'euros. En 2005, la filiale française avait acquis **TBI-Proxis Services**, spécialiste des infrastructures informatiques distribuées.