

# SCC France Iorgne les TPE

Ce n'est pas nouveau, éditeurs, fabricants et SSII s'intéressent de près aux petites entreprises. Logique, elles représentent plus de 95% des entreprises françaises. On ne compte plus les offres dédiées sur un marché largement encombré. SCC France n'échappe pas à la règle. Mais le groupe a décidé de créer une nouvelle offre destinée cette fois aux TPE, les très petites entreprises (moins de 20 salariés). On compte 2,4 millions de TPE en France qui représentent 37% de l'emploi.

Plus que les PME, les TPE sont en retard en matière de nouvelles technologies de l'information. Selon Olivier Midière, Vice-président du comité de pilotage du programme gouvernemental 'Entrepreneurs, faites le choix de l'économie numérique', 80% des TPE sont équipées en informatique, mais seulement 65 à 70% d'entre elles sont connectées au Net. Ainsi, un million de TPE ne pas connectées, un chiffre colossal.

SCC a d'abord dû comprendre les raisons de ce retard. Elles sont de plusieurs ordres, explique Olivier Midière: psychologiques (refus d'acceptation des TIC), culturelles (les dirigeants les plus anciens font de la résistance), techniques (la peur d'être mal accompagné, le manque de lisibilité des offres) et bien sûr financières.

Au total, seulement 15% des TPE tirent profit du potentiel offert par les NTIC, soit 300.000 entreprises. Il en reste donc plus de 2 millions à accompagner...

En collaboration avec Olivier Midière, SCC a donc mis en place l'offre SCC Exchange. Il s'agit d'une éventail de services (accompagnement, intégration, financement) et de produits (PC, serveurs, ordinateurs portables, imprimantes, logiciels et périphériques) calibrés pour les TPE.

Le maître mot est l'accompagnement: dans l'infogérance d'infrastructure, dans l'intégration, dans le financement ou dans la logistique. Rien de bien nouveau.

Mais c'est surtout dans la manière d'aborder ce marché que SCC a concentré ses efforts. Le groupe promet un interlocuteur unique. Par ailleurs, les commerciaux adoptent un discours d'usages et de bénéfices, plutôt que de parler de technologies. Les TPE ne sont pas sensibles aux arguments technos, il faut leur donner des exemples concrets, ce qui implique une remise en cause marketing, insiste SCC. La SSII a donc mis en place une cellule dédiée de 25 commerciaux.

*« Une méthode qui porte ses fruits », souligne Yann Lebreton, directeur de SCC Exchange. « Avec un discours adapté, concret, axé sur sa réalité, on gagne la confiance du chef d'entreprise. À partir de ce moment, il commence à aborder de nouvelles problématiques, d'où de nouveaux projets »*

SCC vise pour cette nouvelle activité un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros dans les 12 prochains mois qui devra à terme atteindre 100 millions. SCC a réalisé un CA global de 3,2 milliards d'euros en 2005.

**Retrouvez prochainement Olivier Midière, le Mr TIC du gouvernement, dans une interview podcast [Silicon.fr](http://Silicon.fr)/[VNUnet.fr](http://VNUnet.fr)**