

la PME à découvrir ÎLE-DE-FRANCE

Computerland mise sur les PME

■ Vingt ans après sa création, la société de services et de distribution informatique Computerland peut se flatter d'avoir démontré la validité de son modèle économique. « Dès le départ, raconte Patrick Dohin, son président, nous avons pris le parti de nous intéresser essentiellement aux PME-PMI avec la mise en œuvre d'une offre globale adaptée à leur attente. » Une démarche qui n'était pas évidente à l'époque. « Si, aujourd'hui, de nombreuses sociétés informatiques se tournent vers les PME, elles étaient rares à le faire il y a vingt ans ! », se souvient Patrick Dohin. Un choix qui s'est révélé pertinent si l'on considère que Computerland est toujours bien vivant alors que, dans l'intervalle, beaucoup d'entreprises semblables ont disparu, et qu'il n'a cessé, depuis sa création, de réaliser des bénéfices.

Performance. Franchisée au groupe américain Computerland, la société de 80 salariés s'en est émancipée en 1997, lorsque Patrick Dohin a racheté la marque. L'entreprise – l'une des premières en France à développer la location évolutive de parcs de micro-informatique – s'est ensuite développée par croissance interne et par acquisitions. Elle a frappé un grand coup en 2002 en rachetant au groupe Stéria sa filiale spécialisée

dans la microgérance, une formule globale d'administration des parcs micros spécialement conçue pour répondre aux besoins des PME. Une acquisition dont Patrick Dohin se dit très satisfait : « Cette division a connu, en 2003, une progression de 24 % dans un contexte pourtant très difficile. » Une performance qui a permis de compenser en partie l'atonie du marché. Ainsi, le chiffre d'affaires de Computerland n'a reculé « que » de 9,5 % en 2003, à 19 millions d'euros.

« La conjoncture a été très difficile au premier semestre, mais elle s'est améliorée ensuite. Nous continuons d'ailleurs de surfer sur cette même vague et comptons bien afficher, en 2004, une progression de 15 % de notre activité », confie Patrick Dohin. Le résultat net, qui devrait être compris entre 300.000 et 400.000 euros en 2003, devrait s'inscrire en nette hausse cette année : « Nous misons sur une marge nette de 2 % à 3 % ».

Si les prix restent toujours tirés vers le bas, de meilleures perspectives se dessinent au sein des entreprises, qui ne peuvent demeurer indéfiniment l'arme au pied. Surtout que les applications ont beaucoup évolué ces dernières années. Autant de raisons de voir l'avenir avec optimisme.

Nathalie Chevenne

Les chiffres clés

SIÈGE SOCIAL : Boulogne-Billancourt (Hauts-de-Seine).

CRÉATION : 1984.

EFFECTIFS : 80 salariés.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2003 : 19 millions d'euros.