

GIE : l'union fait la force

En adhérant à un groupement, un prestataire gagne en potentiel commercial et bénéficie de conditions d'achat préférentielles. A condition de respecter les règles du jeu.

Héritage de la crise, la reprise en main des services informatiques par les directions achats fait des ravages chez les petits prestataires. Pour desserrer l'étau du référencement et ne pas être exclues des appels d'offres des grands donneurs d'ordres, les SSII de taille modeste n'ont que deux solutions : s'adosser à un grand nom du marché et travailler pour lui en sous-traitance, ou s'unir. Sur le principe « l'union fait la force », on a ainsi vu se multiplier depuis 2002 les créations de GIE (groupement d'intérêt économique) tels Optimus, Dalia ou First Services. Sur le papier, la création d'un groupement ne présente que des avantages. En s'unissant, des petites entreprises régionales acquièrent une dimension nationale. Elles peuvent aussi jouer sur la complémentarité de leurs compétences pour répondre à l'ensemble des besoins de leurs clients. Le GIE permet aussi de mutualiser notamment le marketing et la communication. Enfin, l'effet de nombre aide, en plus de négocier des conditions d'achat préférentielles auprès des grossistes, à bénéficier de contrats groupe chez les loueurs de voitures ou les assureurs.

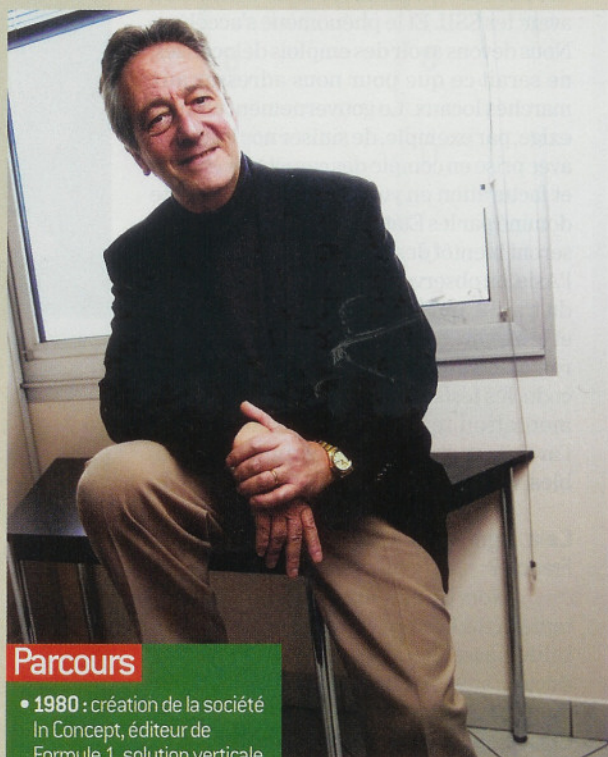
Ne pas faire rentrer le loup dans la bergerie

Mais dans la réalité, les cas de réussite sont rares. Habitues à être en concurrence, les SSII peinent à travailler de

TÉMOIGNAGE. Eric Boubilil, président de VDN et gérant d'In Concept

« Seuls, nous n'aurions pas évolué aussi vite vers les nouvelles technologies »

J'ai rejoint le GIE, lors de sa création en 2002, pour quatre raisons. La première, et la plus importante, c'est la complémentarité des talents. VDN réunit des éditeurs, des intégrateurs, et des SSII des mondes AS 400, Linux et Windows. Ensemble, nous pouvons répondre à nos clients PME, qui nous considèrent véritablement comme leur service informatique. Intégrer du matériel, installer un réseau, In Concept sait le faire. Mais ce n'est pas le cœur de notre métier. Sous-traiter à un autre adhérent se révèle plus productif. Cette complémentarité permet aussi d'assurer un transfert de compétences. Nous avons évolué vers les nouvelles technologies de façon accélérée. Seuls, cela nous aurait demandé plus de temps. Deuxième raison, notre implantation nationale et le nombre cumulé d'ingénieurs certifiés rassurent les clients nationaux, les administrations. Nous n'avons pas eu encore l'occasion de répondre à un appel d'offres en tant que groupe. Mais des accords sont conclus entre membres pour aller voir les clients ensemble, travailler de concert. La troisième raison tient plus



Parcours

- **1980** : création de la société In Concept, éditeur de Formule 1, solution verticale pour les distributeurs de pièces détachées automobiles.
- **1974-1980** : ingénieur système, technico-commercial, puis responsable commercial de l'agence rouennaise du constructeur ICL.
- **1974** : maîtrise d'informatique à Paris-Jussieu.

prosaïquement aux rapports de force que nous pouvons avoir avec nos fournisseurs. Quand le groupement discute avec

des grossistes comme Bestware, ou encore Logix, il obtient des conditions d'achat que nous n'aurions pas eu individuellement. Les marges arrière concédées compensent largement le prix des cotisations. Enfin, le dernier volet reste à développer. Il s'agit des échanges commerciaux. Faire vendre notre logiciel par nos partenaires est encore difficile. Mais ça viendra. ●

concert. Elles jugent souvent que le groupement d'intérêt économique, « auberge espagnole » aux règles juridiques peu contraignantes, ne permettrait pas de faire émerger une ligne directrice claire. Enfin, le nez dans le guidon, les gérants de petites structures peinent à dégager du temps pour se consacrer au GIE.

Contre-exemple, VDN a réussi à éviter ces écueils. A la différence des autres groupements, spécialisés pour leur part dans une famille de métiers – les SSII, les spécialistes Linux, les VAR Apple –, ce GIE rassemble des intégrateurs, des éditeurs et des SSII aux enjeux et compétences complémentaires. « Un adhérent peut introduire chez son client un autre membre du GIE en toute confiance, sans risquer de faire entrer le loup dans la bergerie », confirme Henry-Michel Rozenblum, son secrétaire général.

Favoriser les synergies et conserver l'« esprit club »

Un autre atout : l'homogénéité. Le groupement est composé d'entreprises de même taille – la plus petite a 5 salariés, et la plus grosse 55 –, aux préoccupations identiques, et ciblant toutes les PME. VDN a aussi rapidement fait le choix stratégique de recruter un permanent en la personne de Henry-Michel Rozenblum, plutôt que de s'en tenir à une présidence tournante.

Bien sûr, reconnaît son secrétaire général, organiser la collaboration entre les individus et les sociétés ne se décrète pas. Pour la favoriser, il a mis en place différentes commissions – achat, marketing, commercial –, et divers outils de communication – internet, intranet. L'autre volet de sa mission consiste à recruter de nouveaux adhérents. Le GIE VDN est ainsi passé de 7 membres, à sa création, à 24 actuellement.

De nouvelles entreprises viendront compléter le maillage géographique et sectoriel – la banque, par exemple –, avec, à terme, un objectif de 35 sociétés. Un trop grand nombre d'adhérents pourrait



AVIS D'EXPERT

Henry-Michel Rozenblum, secrétaire général de VDN

Consultant spécialisé dans le marketing et l'animation de réseaux, Henry-Michel Rozenblum est aussi dirigeant d'Eudeva (anciennement Odar Technologies).

« Le GIE doit répondre à un dosage équilibré.

Premier préalable, les sociétés doivent être en bonne santé financière. Des entreprises mal en point n'iront pas mieux en s'associant. Elles doivent être aussi de taille modeste. Pas question d'introduire des solos ou une SSII de taille moyenne qui déstabiliserait l'édifice. »

« Jouer sur la complémentarité des talents.

Chez VDN, les conflits sont extrêmement rares. D'abord, parce que les entreprises ont une vocation régionale. Ensuite, parce que les apports de chacun sont définis en amont. Il ne peut y avoir deux adhérents sur la même prestation. »

« Le chef d'entreprise perd un peu de son autonomie.

Il faut l'accepter. L'entrepreneur qui ne veut rien lâcher de son indépendance peut se trouver un peu à l'étroit dans un GIE. La perte de liberté se situe surtout au niveau des achats, où l'adhérent s'aligne sur la politique du groupement. »

Un cadre extrêmement souple

• Des règles juridiques simplifiées.

Structure intermédiaire entre la société et l'association, le groupement d'intérêt économique offre un moyen simple, pour des entreprises, de se regrouper autour d'objectifs communs. Chacun des adhérents conserve toute latitude dans la conduite de ses affaires et peut partir quand il le veut.

• Des formalités administratives réduites.

Le GIE doit être enregistré au Registre du commerce et des sociétés (RCS), mais il n'exige pas nécessairement de capital de départ. Deux personnes physiques ou morales suffisent pour créer un groupement.

• Des décisions collégiales.

Les décisions qui engagent le groupe-

ment sont prises en commun. Au sein de VDN, chaque partie pèse le même poids, quelle que soit sa taille, selon le principe « une société, une voix ».

• Un ticket d'entrée accessible.

Pour faire vivre le GIE, une participation financière est demandée à ses membres. Elle est plutôt modeste : 3 000 euros de droit d'entrée pour l'adhésion à VDN, puis 150 euros de cotisation mensuelle. Des coûts largement compensés par les marges obtenues à travers les conditions d'achat.

Pour en savoir plus

Danger pour les petites SSII trop perso, article paru dans *01 Informatique* n° 1831 du 14 novembre 2005.

www.01net.com/editorial/294419/sous-traitance/danger-pour-les-petites-ssii-trop-perso/

gripper le fonctionnement du GIE et lui faire perdre de sa convivialité. Un point essentiel pour Eric Boublil, gérant d'In Concept. « Le GIE est devenu un club

d'amis. Mon partenaire IBM, je l'aime bien. Je travaille avec lui depuis vingt-deux ans, mais il ne comprend pas toujours mes préoccupations terrain. » ● XAVIER BISEUL