

Ils misent sur la proximité

LA ROCHELLE Dans un secteur informatique qui peine un peu désormais, après avoir connu des années fastes, la toute nouvelle société SS2I Services joue à fond la carte du relationnel

« L'objectif, c'est d'être une dizaine d'ici quelques années » annonce sans plus de précisions Christophe Sauvion, gérant de SS2I Services. Il ne veut pas trop s'avancer mais sent que l'avenir s'annonce porteur.

« Nous comptons sur un chiffre d'affaires de 300 000 € en 2013. Nous l'avons atteint dès octobre. » Cet ancien salarié du secteur a fondé, en juillet 2012, avec Jean-Charles Briatte, une société prestataire de service informatique qui a déjà embauché deux personnes supplémentaires et compte dans son répertoire clientèle des structures aussi importantes que la Chambre de commerce d'industrie, l'Office de tourisme de La Rochelle, la société de télévente Stenico ou encore le Comité régional conchylicole.

« Renouer les liens »

Là où les grosses sociétés de service en ingénierie informatique (SS2I) embauchent des informaticiens pour des missions ponctuelles mais intenses de quelques mois, les deux associés préfèrent la proximité, quitte à restreindre leur zone d'intervention. « Aujourd'hui, tout est dématérialisé. Il est possible d'intervenir chez un client sans se

déplacer, en utilisant un téléphone mobile. Nous avons choisi, au contraire, de renouer des liens et de proposer du "sur-mesure" pour construire une relation sur le long terme. » Avec succès, semble-t-il.

« **Ne pas perdre nos valeurs** » Jean-Claude Briatte a endossé le costume du responsable technique et la petite entreprise travaille avec PME, TPE et collectivités locales à qui elle propose la fourniture et l'installation de matériel ainsi que des logiciels de gestion, le tout avec un accompagnement personnalisé.

« Nous avons du mal à trouver un jeune pour lui faire signer un CDI »

Selon Christophe Sauvion, la taille et la jeunesse de SS2I Services lui permettent de s'adapter à un secteur morose. « Par souci d'économie, les entreprises font durer le matériel ; les coûts ont globalement baissé. Pour les grosses structures qui avaient un train de vie important pendant les belles années, l'adaptation est difficile. Nous ne subissons pas ce contre-coup mais nous restons prudents. L'essentiel



Christophe Sauvion et Jean-Claude Briatte ont embauché Sébastien fin septembre, et ce n'est pas fini. PHOTO F. M.

reste de faire grossir notre parc de clients et de ne pas perdre de vue nos valeurs. »

Cette approche humaine se révèle peut-être parfois « un peu trop exigeante » au moment de recruter quelqu'un. « La quatrième personne était devenue indispensable parce que nous intervenons chez

nos clients la nuit mais c'est vrai que nous avons du mal à trouver un jeune pour lui faire signer un CDI. Vu l'importance que nous accordons au relationnel, nous ne pouvons pas nous contenter d'embaucher simplement des compétences. »

Florence Maître