Société : **S'PRINT**

Activité : **revendeur bureautique**

Siège : **Rueil Malmaison (92)**

Contact : **Eric Benadiba, dirigeant**

**Votre belle histoire**

Quand j'ai repris la société S'PRINT à la barre au Tribunal de commerce d'Evry le 7 juin 2004, ce revendeur bureautique était mal en point comme c'est souvent le cas lorsqu'une entreprise se trouve pour la seconde fois depuis sa création en redressement judiciaire. L'année précédente, elle accusait une perte de 150 K€. Les conditions que j'ai soumises au Tribunal m’ont permis d’en devenir l'heureux repreneur. Je me suis engagé à reprendre 100 % de l'effectif (11 personnes) et 100 % du passif (850 K€), ce qui m’a permis d'écarter tous les concurrents. Ces derniers pensaient pouvoir soumettre un plan de cession, contrairement au plan de continuation que j’ai proposé sur 7 ans, avec l’idée de faire leur petit marché en proposant au Tribunal de reprendre tout ce qui pouvait présenter un intérêt en terme d'actifs (clients - stock - Trésorerie - etc) mais certainement pas toutes les créances et l'ensemble du personnel. Dès les premières prises des commandes, il était important de prendre les bonnes décisions pour redresser la barre. Il faut dire que je suis un professionnel et que depuis 30 ans j'exerce ce métier après avoir débuté ma carrière chez CANON pendant 10 ans. J'ai ensuite codirigé LA BUREAUTUQIUE DE A & Z, l'un des plus importants revendeurs CANON en France, en tant que Directeur Général et associé à 50 %. Après ces dix années, cette société a été revendue au groupe Américain Ikon Office Solutions pour 7 millions d'euros. Naturellement mes liens avec CANON se sont resserrés en recentrant le catalogue de S'PRINT exclusivement sur cette marque au détriment de PANASONIC, NASHUA & RICOH. Gérer un stock de pièces détachées, des formations techniques et commerciales autour de quatre marques et réaliser autour d'elles des opérations marketing et commerciales est beaucoup trop complexe. CANON me rendra d'ailleurs bien ce choix puisqu'il m’a accordé 120 K€ d'encours fournisseurs à un moment où la société aurait dû payer "au cul du camion". A l’époque les assureurs crédits (SFAC et tous les autres..) ne donnaient pas cher de S'PRINT et ne nous accordaient donc pas d’encours, comme c’est bien souvent le cas pour toutes les entreprises qui se trouvent en procédures collectives. Grâce au coup de pouce de CANON, j'ai pu par la suite mettre en œuvre une autre partie de ma stratégie qui a consisté dans un premier temps à fidéliser les clients existants et à changer radicalement la politique commerciale notamment par la vente de produits neufs par opposition aux systèmes d’impression reconditionnés que S’PRINT proposait avant que je la rachète. Pendant les premières années, nous avons progressivement placé des machines neuves. Ce n'est qu'une fois cette étape franchie que l'entreprise s'est lancée dans la prospection de nouveaux clients.

**Quels résultats chiffrés illustrent la réussite que vous venez de décrire ? Exemples : Nombre de nouveaux clients, augmentation du CA, obtention de subventions, nouvelles embauches, etc.**

Aujourd'hui S'PRINT revendique un parc de 850 machines, uniquement de marque CANON alors que l'entreprise totalisait un peu moins de 500 contrats en 2004. En terme de revenus SAV, là encore nous avons enregistré sur 2011 un chiffre d'affaire services de 1 150 millions d'euros pour un peu moins de 550 € HT en 2004, nous avons quasiment doublé ce revenu qui est important pour une entreprise de prestations de services. En 2007, l'entreprise a intégré un nouveau vendeur. Pour 2011, son CA se situe à 3 millions d'euros dont un peu plus d'un tiers de maintenance et ce, en comparaison à 2004, le CA s'élevait à 2,2 millions d'euros. Le résultat d'exploitation sur 2011 s'élèvera d'après les premiers chiffres de notre projet de liasse fiscale à 200 K€ par opposition au résultat de 2003 qui était déficitaire et le résultat net sera également proche des 200 K€ sur 2011.

**A quel moment (précisez l’année) les premiers résultats se sont-ils vraiment fait ressentir ?**

On peut tout à fait considérer que les premiers résultats se sont vraiment fait ressentir en 2007, date à laquelle l'entreprise s'est même payé le luxe, via une sci, d'acheter ses propres locaux, un petit immeuble de 750 m2 à Rueil Malmaison pour un million d'euros. En juin 2008, elle cède une branche de son activité, à savoir celle des systèmes d'impression Grands formats pour se consacrer exclusivement qu'à sa principale activité, la vente et l'entretien des systèmes d'impression CANON. Nous en sommes arrivés là avec un effectif quasi similaire à celui de 2004. En juin 2011 S'PRINT à payer sa dernière échéance des 850 K€ qui était donc la 7e par rapport à son plan de continuation sur 7 ans et qui lui permettra de retrouver une nouvelle peau, toute neuve, comme celle que SFAC souhaite examiner sur un nouveau K. BIS puisqu'une ordonnance sera prochainement rendue permettant ainsi de mener à bien cette dernière démarche auprès du greffe et demander la suppression des mentions..

**Quels ont été les obstacles qu’il a fallu contourner pour mener à bien ce projet ?**

Les obstacles qu'il a fallu contourner pour mener à bien cette "marche" c'est d'arriver le plus souvent à faire la différence. Face à son fournisseur, d’une part, qui a besoin d'observer une régularité dans les ventes réalisées. Face à sa banque, ensuite, qui doit sentir au delà de votre argumentation une trésorerie excédentaire. Face aux clients, enfin, qui ne souhaitent pas faire prendre de risque à leurs entreprises et vous indique qu’ils privilégient les prestataires en bonnes santé financières au détriment des « malades ». L'imagination aura été notre force, sans oublier la foi qu'il convient d'exprimer en permanence et de faire partager à ses collaborateurs pour ne jamais baisser les bras face aux difficultés. Aujourd’hui, c’est la fin d'un cycle de 7 ans qui va nous permettre de repartir sur une nouvelle phase de croissance maitrisée.