

Arcan. Objectif 2014

Conglomérat de huit sociétés, le groupe Arcan revoit sa stratégie avec l'objectif d'être représentatif au plan national. Pour relever ce défi, Denis Fritsch, le P-dg, s'est adjoint un nouveau directeur des opérations, Olivier Macaigne.

Né en Lorraine en 1997 de la reprise d'une société en redressement judiciaire, le groupe Arcan ne demande aujourd'hui qu'à se déployer au niveau national. Pour ce faire, le conglomérat constitué de huit sociétés (Locabureau, Créci Formation, Arcan Alsace, NSIP, Lorinfo, Arcan Service, Focus et PC Com) a besoin d'élaborer une véritable stratégie de groupe. C'est la mission confiée à Olivier Macaigne, nommé directeur des opérations à l'été 2009.

Viser les 100 M€ de CA

« Mon objectif est de faire d'Arcan, actuellement plus grosse SSII de l'Est de la France, un acteur national employant 500 personnes pour un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros d'ici à 2014. La stratégie élaborée combine une réorganisation interne afin d'améliorer les synergies, d'accroître les performances et de donner une meilleure lisibilité au groupe par le biais de ses sociétés; une croissance interne – comme c'est le cas depuis les premières créations de sociétés en 2006- et de développement de nouveaux produits et une croissance externe par rachat de sociétés dans les domaines où nous ne sommes pas encore présents, comme le conseil, l'assistance à maîtrise d'ouvrage ou le business process management, et l'implantation sur de nouveaux territoires », explique Olivier Macaigne.



● De gauche à droite : Francis Petrolati, Denis Fritsch et Olivier Macaigne du groupe Arcan.

En terme de calendrier, cette stratégie se traduit de la manière suivante : jusqu'en 2012, le groupe remet à plat son organisation et rachète de petites sociétés de 40 salariés au plus.

« Le rachat d'une société trop importante en même temps que la mise en place d'un mode de fonctionnement du groupe déstabiliserait l'édifice, souligne le directeur des opérations. Nous ne rachetons pas non plus de sociétés en difficulté, mais des entreprises pour lesquelles nous pouvons mettre un véritable projet

industriel en place. »

Étendre son territoire

Le développement territorial d'Arcan est envisagé par capillarité. Déjà représenté en Moselle, en Meurthe-et-Moselle, en Alsace et au Luxembourg, Arcan cherche à étendre son territoire vers la Champagne-Ardenne, la Bourgogne et la Franche-Comté. « Nous pratiquons un mélange de cross selling qui consiste à nous implanter sur un territoire où nous ne sommes pas encore et d'up selling par augmentation du

potentiel de clients suite à un rachat d'entreprise sur un territoire où l'on est déjà implanté », détaille Olivier Macaigne, titulaire d'un Executive MBA de l'Essec. Par la suite, en 2013-2014, le groupe, qui disposera d'un back office opérationnel, mettra pleinement sur la croissance externe avec le rachat d'une ou deux sociétés lui permettant d'atteindre ses objectifs d'acteur national. « À plus long terme, notre idée est d'être un acteur parisien ancré ici, avec une reconnaissance de la part des acteurs et décideurs locaux », poursuit Olivier Macaigne.

Audrey Reinhardt

CRÉCI FORMATION. FUSION AVEC DICONE

Dans le cadre de la stratégie de croissance externe affichée par le groupe Arcan, sa filiale dédiée à la formation, Créci Formation a fusionné, au début de l'année, avec Dicone au sein d'une structure baptisée Iter. « Créci Formation intervient encore sous ce nom en Moselle et Dicone utilise également son nom en Meurthe-et-Moselle », précise Francis Petrolati, le directeur de la nouvelle entité qui emploie 22 personnes. Récemment installé à Jouy-aux-Arches, Créci Formation a également intégré Aginius Formation, le réseau national de centres de formation, ce qui lui permet d'avoir une visibilité d'envergure.

Arcan

CA 2010 prévisionnel : 29 millions d'euros ; 33 millions d'euros avec croissance externe

Effectif : 120 personnes ; 150 personnes avec croissance externes

www.groupe-arcan.fr