

HOXPHONE ET INTEGR.IP UNIS POUR SAFWEE



Réunis depuis un an, les intégrateurs Hoxphone et Integr.IP ont trouvé la façon de prospérer. À l'ère de la transformation, leurs dirigeants partagent les valeurs communes autour de l'humain et centrées sur le client.

(À dr.) Vincent Goujon, président, et Éric Forget, directeur de l'opérationnel, peuvent être sereins. D'ici à trois ans, leurs sociétés Hoxphone et Integr.IP by Safwee seront en mesure d'atteindre ensemble un C.A. de 10 M€, par croissance organique et externe.

Rendez-vous pris au siège d'Hoxphone, dans un petit bâtiment situé dans le quartier pavillonnaire de Rueil-Malmaison (Hauts-de-Seine). Les portes franchies, nous découvrons une bannière où figure en grand Safwee, et en beaucoup plus petit, Hoxphone et Integr.IP.

Pas le temps de nous interroger davantage. Les fondateurs de ces entreprises, Vincent Goujon et Éric Forget, nous accueillent. Le premier, dirigeant d'Hoxphone, aborde d'emblée l'actualité de ces revendeurs intégrateurs : « Dans quelques jours, nous fêterons le premier anniversaire du rapprochement de nos deux sociétés. » L'histoire d'une double réussite entrepreneuriale démarrée en 2008 et en 2009, raconte le responsable. Au départ, Hoxphone se concentre exclusivement sur la distribution de solutions d'opérateurs de télécommunications comme SFR Business ou Bouygues Telecom, avant d'effectuer, en 2015, un virage vers l'intégration informatique et télécoms, notamment en marque blanche, et dans celui des services managés dans le cloud. L'idée est d'aller vers du sur-mesure pour le client. Vincent Goujon décide alors de se pencher sur les prestations d'accompagnement à fournir à des entreprises « qui en expriment un besoin grandissant, observe-t-il. Les technologies s'avèrent en effet de plus en plus complexes. » Dès lors, la principale mission d'Hoxphone sera de simplifier

ces technologies auprès de ses clients, en construisant avec eux des solutions qui favorisent le développement de leur business. À cette fin, l'intégrateur renforce ses équipes techniques. « Nous souhaitons gérer le client de bout en bout. » Hoxphone se dote ainsi de compétences IT en informatique, adopte de nouveaux outils

de facturation (avec l'ERP Odoo) et décide de changer ses propres infrastructures afin d'évoluer vers le mode cloud, en passant les certifications liées à des solutions d'hébergement ou de sécurisation de données. « Nous n'imaginons pas proposer à nos clients ce type de solutions sans les utiliser d'abord chez nous. » Vincent Goujon est intarissable pour expliquer les raisons de ces changements : « Comparativement aux grands groupes B2B et à leurs longs process, une petite structure comme la nôtre est plus à même de comprendre la problématique client, laquelle évolue très vite, et donc de faire preuve d'une grande réactivité. »

ZOOM

CRÉATION

2008 (Hoxphone) et 2009 (Integr.IP)

C. A. CUMULÉ 4 M€

EMPLOYÉS environ 25

MÉTIERIS MUTUALISÉS informatique (passive et active), infogérance, WiFi et câblage, téléphonie et sécurité des biens, des personnes et des données

PRINCIPAUX FOURNISSEURS

3CX, Alcatel-Lucent, BCS Technologies, Bouygues Telecom, BroadSoft, Dahua Technology, Honeywell, Microsoft, Mobotix, Sophos, TIL Technologies et UTC Fire & Security

MARCHÉS CIBLÉS TPE, PME et grandes entreprises

CONTACT www.safwee.fr

Exemplarité et assurance

Le business model d'Hoxphone se construit principalement sur l'accompagnement d'entreprises qui veulent se transformer avec l'IT afin de gagner en compétitivité, d'améliorer leurs performances et d'assurer leur pérennité. Pour accomplir cette mue, l'humain se présente comme le cœur de l'activité de l'intégrateur. Hoxphone veut montrer l'exemple d'une digitalisation réussie et rassurer ses clients ou prospects ainsi que leurs équipes sur les effets d'une telle mutation. Parallèlement aux télécoms, la société continue d'écrire son avenir en suivant des axes de diversification dans la sécurité informatique et l'intelligence artificielle. Dans le premier secteur, elle s'oriente vers le métier de prestataire de services en infogérance, en choisissant de devenir ...



1
2

1 Avant de choisir le produit d'un fournisseur constructeur, Hoxphone et Integr.IP le testent en situation réelle d'utilisation.

2 Les deux entités forment leurs collaborateurs pour proposer des solutions sur mesure répondant aux attentes et besoins du client ainsi qu'à son mode de fonctionnement d'entreprise. La réactivité 3 se traduit par des astreintes 24/5 pour leurs techniciens afin de répondre à toutes les urgences 4.



3
4

... partenaire de l'éditeur Sophos, « en raison de la pertinence de sa solution tout intégrée et de la simplicité de sa console d'administration pour le client final ». Par ailleurs, elle s'appuie sur Microsoft, pour les outils Office 365 et l'hébergement dans Azure. Dans le domaine de l'intelligence artificielle, le rôle d'Hoxphone, conjointement à son activité dans les infrastructures de communications unifiées, est de rendre « intelligentes » toutes les données et permettre aux clients de les exploiter. Exemple, dans un but d'analyse comportementale tirée de la géolocalisation provenant de l'IoT ou issue d'un réseau de caméras de vidéosurveillance IP, dans un point de vente. À cela s'ajoute la volonté de réaliser de la croissance externe. « Nous nous développons techniquement, dans une culture très startup, décrit Vincent Goujon. Il était temps de passer à la vitesse supérieure. » Grâce aux conseils d'un cabinet d'audit, la société se rapproche alors d'un acteur dont l'activité est complémentaire de celle d'Hoxphone : Integr.IP, un intégrateur de solutions en informatique, en téléphonie et en sécurité, du type vidéoprotection, contrôle d'accès et alarmes anti-intrusions ou anti-incendie. Une société qui intervient beaucoup sur le terrain et revendique également une activité en mode accompagnement du client. Le rapprochement se traduit finalement en 2017 par l'acquisition d'Integr.IP par Hoxphone. Non seulement leurs

solutions sont complémentaires, mais les deux sociétés revendiquent aussi la même vision de l'humain.

La forte culture humaine partagée devrait contribuer au succès du rapprochement

« L'entreprise doit être une bulle rassurante pour ses salariés », estime Éric Forget, un patron attaché à ses clients – et concerné par les perspectives d'évolution de ses collaborateurs. « Plus on va vers l'intelligence artificielle, vers la cybersécurité, etc., et plus l'humain se révèle un élément clé pour piloter ces technologies », ajoute Vincent Goujon – lui aussi sensible au bien-être de ses salariés. Les responsables d'Hoxphone et d'Integr.IP en sont persuadés : cette forte culture humaine partagée devrait contribuer au succès du rapprochement. D'un optimisme chevillé au corps, les deux dirigeants ne manquent pas d'idées pour aller plus loin. D'abord, pour favoriser la cohésion des équipes et améliorer la communication, les employés d'Integr.IP quittent leurs locaux de Bois-d'Arcy

« Nos équipes retroussent leurs manches même pour intervenir de nuit. Une telle disponibilité se paye bien sûr, mais sans dépasser les prix du marché »

Vincent Goujon, président, et Éric Forget, directeur de l'opérationnel

(Yvelines) et rejoignent le site de Rueil-Malmaison. Simultanément, la part belle est faite à la proximité et aux relations de confiance avec les clients. « Chez nous, la priorité est donnée au client », lance Éric Forget. Suivant scrupuleusement ce manifeste, l'alliance réalise un peu plus de 4 M€ de C. A. annuel, pour un effectif de 25 personnes environ. Le rapprochement semble si bien fonctionner qu'elles portent ensemble la même marque commerciale Safwee (même si elles gardent encore leurs raisons sociales d'origine). En revanche, les deux fondateurs ne tiennent pas à s'engager sur la voie du cumul de rachats à tout-va et souhaitent que leurs entreprises restent à taille humaine. Néanmoins, si Hoxphone, adresse les entreprises de 20 à 500 salariés, Integr.IP, elle, cible les grands comptes. En outre, chacune intervient autant sur le territoire national qu'en Europe occidentale. À cette fin, « pour la partie "passage de câbles" [réalisée généralement par des électriciens, NDLR], il nous arrive de faire jouer nos relations avec les membres d'Eben ou de Resadia, explique Éric Forget. Mais en ce qui concerne la mise en place des infrastructures, nos équipes se déplacent systématiquement. » Reste que chez Safwee, on prévoit bel et bien de renforcer l'effectif des techniciens appelés à se déplacer en région, toujours dans le souci de garantir une réactivité optimale aux clients, en particulier dans la gestion du SAV. Voilà la vraie signature de la méthode Safwee, qui a l'avantage d'employer des collaborateurs motivés et dotés d'un vrai sens du client. « Nos équipes retroussent leurs manches même pour intervenir de nuit, raconte Vincent Goujon. Un tel service, un tel dévouement et une telle disponibilité, cela se paye bien évidemment. » « Sans être plus hauts que les prix du marché », signale l'autre dirigeant. Et cela semble payant puisque Safwee mise sur un C. A. de 10 M€ d'ici à 2022. ■



Le siège social d'Hoxphone et d'Integr.IP est établi dans un petit bâtiment situé dans le joli quartier pavillonnaire de Rueil-Malmaison (Hauts-de-Seine).