

Informatique 25/09/2008

Revendeurs

## Compufirst lève des fonds et pense déjà à l'international

**Après un an d'activité, le revendeur est parvenu à réaliser une première levée de fond qui doit lui permettre de quasiment doubler son chiffre d'affaires cette année. D'ici deux à trois ans, il compte dupliquer son modèle en Europe du Sud.**

Le site de vente en ligne créé par trois anciens collaborateurs de Dell fait ses comptes. A l'issue de son premier exercice clos en juin dernier, Compufirst a dégagé 5 M€ de chiffre d'affaires. Côté résultat, ses dirigeants reconnaissent sans détour que l'entreprise n'est pas -encore- rentable. Pour autant, ce premier bilan semble suffisamment positif pour valider le modèle commercial de l'entreprise, en tous cas aux yeux de nouveaux investisseurs. Il y a peu, Compufirst a en effet levé un million d'euros auprès d'Avenir Finance Gestion et de Soridec qui en deviennent ainsi (moins de 15% du capital). Ses co-fondateurs restent majoritaires avec 76% des parts.

### Un site web qui réalise 70% de ses ventes au téléphone

« Cet apport de capitaux va nous permettre d'affecter plus de ressources à notre approche et renforcer ainsi son efficacité », explique Lionel Vargel, le président et co-fondateur de Compufirst.

L'approche en question repose sur plusieurs piliers, en commençant par une promotion du site sur le web réalisée à 100% en interne. Vient ensuite une capacité à proposer une offre pléthorique (50 000 références) sans pour autant disposer d'un stock en propre grâce aux services de dropshipment des grossistes (Ingram, Tech Data, ETC, Actebis). S'ajoute à cela une équipe de huit commerciaux sédentaires vers laquelle se sont tournés 70% des 2400 clients du revendeur après s'être rendus sur son site. Dernier pilier en date à venir soutenir les fondations de Compufirst, un accord récemment signé avec la société Bugbusters lui permet de proposer à ses clients des prestations d'installation, de maintenance et de formation. Le prestataire de services dispose de 220 techniciens répartis sur toute la France. Grâce à la montée en puissance de tous ces aspects de son activité, Compufirst espère quasiment doubler ses revenus, à 9,5 M€, à l'issue de son exercice en cours.

En parallèle, le revendeur s'attèle à d'autres développements, auxquels sa levée de fond ne sera pas consacrée et qui ne porteront pas leurs fruits cette année. Avec le soutien d'Oseo, le revendeur met au point un logiciel de Business Intelligence baptisée Biorim. Sa finalisation est attendue dans une dizaine de mois. Elle va permettre à Compufirst de proposer aux fournisseurs de mener des actions marketing et de débloquer des budgets spécifiques en s'engageant de son côté sur un objectif de chiffre d'affaires. A plus long terme, c'est hors de France que Compufirst cherchera de nouveaux leviers de croissance. Plus particulièrement en Espagne et en Italie où le revendeur espère dupliquer son modèle en 2010 ou 2011.

Compufirst. L'approche en question repose sur plusieurs piliers, en commençant par une promotion du site sur le web réalisée à 100% en interne. Vient ensuite une capacité à proposer une offre pléthorique (50 000 références) sans pour autant disposer d'un stock en propre grâce aux services de dropshipment des grossistes (Ingram, Tech Data, ETC, Actebis). S'ajoute à cela une équipe de huit commerciaux sédentaires vers laquelle se sont tournés 70% des 2400 clients du revendeur après s'être rendus sur son site. Dernier pilier en date à venir soutenir les fondations de Compufirst, un accord récemment signé avec la société Bugbusters lui permet de proposer à ses clients des prestations d'installation, de maintenance et de formation. Le prestataire de services dispose de 220 techniciens répartis sur toute la France. Grâce à la montée en puissance de tous ces aspects de son activité, Compufirst espère quasiment doubler ses revenus, à 9,5 M€, à l'issue de son exercice en cours.

En parallèle, le revendeur s'attèle à d'autres développements, auxquels sa levée de fond ne sera pas consacrée et qui ne porteront pas leurs fruits cette année. Avec le soutien d'Oseo, le revendeur met au point un logiciel de Business Intelligence baptisée Biorim. Sa finalisation est attendue dans une dizaine de mois. Elle va permettre à Compufirst de proposer aux fournisseurs de mener des actions marketing et de débloquer des budgets spécifiques en s'engageant de son côté sur un objectif de chiffre d'affaires.

A plus long terme, c'est hors de France que Compufirst cherchera de nouveaux leviers de croissance. Plus particulièrement en Espagne et en Italie où le revendeur espère dupliquer son modèle en 2010 ou 2011.