



OLIVIER DE PUYMORIN

Le succès au bout du fil

Le fondateur d'Arkadin prospère sur le marché de la téléconférence, dopé par la réduction des voyages professionnels.

C'est bien connu, le malheur des uns fait, parfois, le bonheur des autres. La pandémie annoncée de grippe A permet à certaines entreprises de surfer sur une nouvelle vague de business. Arkadin fait partie du lot. Ce fournisseur de solutions de téléconférence anticipe une forte hausse de la demande et renforce ses capacités d'accueil (infrastructures réseau et ressources humaines). Déjà, le numéro deux français du secteur bénéficiait de l'effet crise et du mouvement de réduction des émissions de CO₂, qui incitent les entreprises à restreindre les déplacements professionnels. La start-up parisienne créée en 2001 s'est élevée en huit ans au niveau mondial, avec 650 salariés dans 22 pays, plus de 8 000 clients

et quelque 90 millions d'euros de chiffre d'affaires cette année. « Avec 30 % de croissance tant en termes de business que d'effectifs », souligne son fondateur, Olivier de Puymorin.

A 57 ans, cet autodidacte toulousain a réussi un joli parcours. Après dix ans dans la banque, il entre en 1981 au capital d'une société de

livraison par coursiers. « Deux ans plus tard, son activité avait été multipliée par six. » En 1992, il crée Xpedite, sous licence américaine, pour envoyer des fax à plusieurs destinataires. En 1999, il revend Xpedite à Xpedite Inc. aux Etats-Unis, la maison mère du système, tout en restant président de la filiale française durant deux ans. Pour lancer Arkadin, il lève 3 millions d'euros auprès de business angels, avec d'emblée la volonté de devenir européen. D'abord en Espagne et en Grande-Bretagne. « En Espagne, nous n'avions aucun concurrent, en Angleterre ils y étaient tous. Nous avons fait un flop en Espagne et plutôt bien marché outre-Manche. Ce qui a forgé ma conviction qu'il ne faut pas évangéliser mais cibler des marchés matures. »

Autre fil conducteur : à l'étranger, créer à chaque fois une filiale locale. « Pour être proche de nos clients et répondre à leurs besoins en respectant les cultures locales », insiste le patron d'Arkadin. L'expansion s'est faite à raison de trois ou quatre pays par an, et au gré des levées de fonds. En 2004, Apax Partners entre au capital, rejoint par la CDC l'année suivante et par UFG PE au printemps dernier, avec une nouvelle levée de fonds de 20 millions d'euros. « Le management et moi-même détenons 45 % du capital, confie Olivier de Puymorin, hostile par principe à toute transmission familiale. 10 % de mes salariés sont actionnaires et les cadres bénéficient de stock-options. » Le patron d'Arkadin insiste par ailleurs sur l'importance de l'épanouissement des salariés dans leur travail. « Pour cela, nous devons veiller à faire éclore les talents en proposant de la formation, en stimulant l'esprit d'entreprise. » Positionnée sur un marché mondial estimé à 5 milliards de dollars, Arkadin poursuit sur sa lancée. Après les Etats-Unis, le Japon, la Chine, l'Inde, la PME vise le Brésil en fin d'année, et puis sans doute l'Afrique du Sud et l'Europe de l'Est.

■ PHILIPPE FLAMAND

pflamand@lentreprise.com



PHOTO : J.C. BERNARDIN

Bio express

57 ans, autodidacte, dix ans dans le secteur bancaire
1981 : devient associé dans une société de coursiers
1984 : crée la société Eurofax
1992 : crée la société Xpedite Systems
1999 : cède Xpedite
2001 : crée la société Arkadin avec Thomas Boudier et Damien Bayle