

Contexte & la problématique

Wstore, acteur référent du commerce en ligne créé en 1998, 100 personnes, rachète Inmac, Vpciste traditionnel offline, 350 personnes : c'est un véritable **choc des cultures**.

L'adhésion de tous les publics des deux acteurs est indispensable pour la réussite de cet événement.

Les deux acteurs ont des cibles multiples – médias, partenaires, clients, salariés – vers lesquelles cet événement stratégique et délicat, doit être **médiatisé au même moment, à des niveaux d'information différents**.

Wstore a entretenu, par l'intermédiaire de Florence Gillier Communication, des relations régulières avec les médias depuis sa création. De son côté, Inmac est resté très discret et les médias n'ont pas de connaissances particulières sur cette société de 350 personnes.

Stratégie mise en place

Stratégie des moyens adaptée à chaque cible :

• **Interne** : Création d'un **intranet** interactif entre les 2 structures au moment de la fusion (notes d'informations, interviews, inscription aux forums de discussions,...)

- Diffusion d'une **lettre d'information** personnalisée, à forte consonance humaine, visant à accentuer la complémentarité des expertises.
- **Discours** du PDG dans les 2 sociétés.
- Organisation de **forums de discussions** 2 fois par semaine, pour un réel échange entre le p;d;g et les employés.

▪ **Externe** : Pour les partenaires : lettre d'infos, une brochure questions/réponses, organisation d'un événement institutionnel.

- Pour les clients : une lettre d'informations, questions/réponses.
- Pour la presse : une conférence de presse, avec un plan de relations presse suivi sur plusieurs mois, bilans réguliers.
- Mise en place d'une procédure de prise de parole avec les différents contacts dans les 2 entreprises.
- Organisation de « media training » : en groupe pour les cadres dirigeants, sous une forme individuelle pour le PDG.

Les Objectifs de Communication

- **Valoriser** le rapprochement des deux sociétés.
- **Créer une dynamique** de groupe en interne
- **Obtenir l'adhésion** de toutes les cibles au projet de fusion.
- Renouer avec une **communication institutionnelle** au travers des médias.
- **Créer un écho** auprès des publics externes, en harmonie avec les messages relayés en interne.
- **Maintenir la confiance** des clients pour apporter un nouvel élan au développement commercial

Les résultats

- Le rapprochement des 2 entités est une **réussite**.
- 485 personnes constituaient les 2 effectifs lors du rapprochement. Aujourd'hui, 450 personnes font toujours partie de la nouvelle structure : **véritable adhésion au projet**.
- **les partenaires sont toujours fidèles**, aucune rupture de contrat n'a été enregistrée.
- le **nombre de clients est en progression** notamment de 10% pour la partie PME.
- Un **accueil positif** et une excellente **compréhension du rapprochement** ont confirmé la validation du projet, tant par **la presse business que dans les medias professionnels**.

Quelques exemples ...

e-commerce
& VAD La lettre



N° et date de parution : 601 - 01/01/2006
Diffusion : Non renseigné
Périodicité : Bimestriel Page : 14
E-commerce_601_14_308.pdf Taille : 95 %

WStore et Inmac : synergies de marché et de canaux

ACQUISITION WStore a racheté 100 % des titres Inmac en novembre dernier. Derrière cette opération, la volonté de mettre en commun des expertises complémentaires de vente à distance, en termes de marché (TFB et grands groupes) et de canaux (catalogue et Web).

alors qu'Inmac communique sur une rentabilité de l'ordre de 4 % des ventes, en résultats nets. Enfin, avec un portefeuille client plus large, comptant désormais aussi bien des grands comptes, des PME que des administrations, la nouvelle entité affiche de nouvelles ambitions. En termes de métier, Inmac se positionne comme le spécialiste des grands comptes. Présente depuis

entreprises de moins de 500 personnes et a acquis son savoir-faire sur le Web... Des savoir-faire métiers complémentaires que le groupe souhaite, désormais, mutualiser.

Autre force dérivant de ce rapprochement : la puissance d'achat. « Un des impératifs de la distribution est d'être assez gros pour négocier les prix d'achat », souligne Patrice Laureau. Avant d'ajouter : « Nous assumons le rôle de...

POINT CHAUD

Auteur : Estelle Durand

WStore s'empare d'Inmac

Acquisition En mettant la main sur ce vétéran, le revendeur en ligne vise la première place de la distribution IT professionnelle dans l'Hexagone.

Les rumeurs couraient depuis quelques semaines déjà. C'est maintenant officiel : le groupe WStore a finalisé, le 29 novembre dernier, le rachat d'Inmac France, seule entité de Micro Warehouse appartenant encore au groupe Gores. Les filiales allemande et néerlandaise ayant été rachetées par leurs dirigeants, et la britannique cédée à Dixons en 2004.

Pour sa deuxième opération de croissance externe après le rachat de Bull Europe en

compte quelque 40 000 clients à son actif, alors que WStore se concentre sur le marché des PME (15 000 comptes).

Répondre à des besoins plus spécifiques

Autre source de synergies : les méthodes et les moyens mis en œuvre par chacun des vendeurs. « Inmac a développé un réel savoir-faire en marketing et en logistiques », souligne Patrice Laureau, président de WStore



savoir-faire en matière de projection des PME et de vente en ligne», reconnaît Guy Séletero, le p-dg d'Inmac.

Mais, surtout, selon Patrice Laureau, « ce rapprochement nous permet d'atteindre une taille critique et de viser la première place de la distribution informatique professionnelle en France d'ici trois ans ». Avec ses 280 M€ de CA, le nouvel ensemble se positionne encore bien derrière les filiales françaises de SCC (plus de 700 M€ de CA).



DISTRIBUTION INFORMATIQUE : WStore acquiert Inmac

Spécialiste de la vente de produits informatiques sur Internet auprès des entreprises depuis 1998, WStore annonce aujourd'hui le rachat de la société Inmac France. L'opération donne naissance à un ensemble pesant environ 270 millions d'euros. Créé en 1984, Inmac est aujourd'hui un acteur majeur de la distribution de produits et de services informatiques : plus de

40 000 entreprises clientes, de la PME aux plus grands comptes privés et publics, un catalogue présent sur les bureaux de tous les acheteurs informatiques français et un chiffre d'affaires de 208 millions d'euros en 2004. « Cette acquisition représente aujourd'hui une opportunité unique pour WStore et un formidable potentiel de croissance pour l'avenir, explique Patrice Laureau, président-directeur général du groupe WStore. Le savoir-faire d'Inmac auprès des grands comptes combiné à notre

expertise de la distribution auprès des PME/PMI constitue une réelle complémentarité pour nos deux entreprises. » L'objectif de la nouvelle entité est clair : « Imposer ce nouveau modèle unique, s'affirmer dans les trois années à venir comme le numéro un de la distribution informatique professionnelle en France, et mettre en place tous les moyens humains, financiers et marketing - pour y parvenir », conduit Patrice Laureau.

www.wstore.com

Build-up WStore se connecte à Inmac France

WStore change de braquet. Né en 1998, le distributeur de produits informatiques, qui emploie 150 salariés et affiche 208 M€ de revenus 2004, vient de mettre la main sur son homologue Inmac France. Créé à Roissy en 1984, ce groupe de plus de 300 personnes enregistrait un chiffre d'affaires 2004 de 208 M€. A l'occasion du rapprochement, Gores Technology, le fonds d'investissement qui soutenait Inmac, entre au capital du nouvel ensemble, aux côtés des VC historiques de WStore : New Venturetec, Ventech, Part'Com et le FCJE (cf. n° 582, 718). Au total, ils détiennent quelque 80 % des titres, tandis que les managers se partagent le solde. « Cette transaction repose sur une vraie logique

industrielle », commente Patrice Laureau, le P-dg de WStore. Avec des clientèles et des modes d'organisation complémentaires, l'ensemble entend devenir le n° 1 de la distribution informatique B-to-B dans les trois ans. Son chiffre d'affaires pro forma s'établira, pour 2005, à 270 M€. ■

Conseils acquéreur : due diligence comptable : EY (Céline Eydieu-Boutte) ; juridique : SJ Berwin (corporate : Pierre-Louis Périn, Caroline Chabrierie, bancaire : Colin Millar, Hervé Pillard) ; fiscal : Bardavid Tourneur & Halphen (Jérôme Halphen) • Conseil juridique cédant : Gibson Dunn & Crutcher (Sophie Resplandy-Bernard, Frédérique Sauvage)

© Percier Publications - la photocopie non autorisée est un délit



FLORENCE
GILHER
COMMUNICATION