

la PME à découvrir ÎLE-DE-FRANCE

## ACE Informatique ambitionne d'exporter son modèle

■ Pour ce qui est de la réussite de ses projets informatiques, Serge Chelli, le président d'ACE Informatique, n'y va pas par quatre chemins. Persuadé du fait que « le facteur humain, c'est 50 % du succès d'un contrat », il a mis sur pied une équipe d'informaticiens possédant une solide expertise des métiers sur lesquels ils sont amenés à travailler. Histoire d'accompagner ses clients dans la conception et la mise en place des logiciels, tout en parlant « le même langage ». Positionné dès le départ sur le secteur de la mode, ACE Informatique a, de fait, développé une expertise sur toute la partie création, production et négoce, dans le domaine du textile, mais aussi dans la distribution, avec la montée en puissance des chaînes de magasins de prêt-à-porter et d'optique. A tel point qu'il est devenu l'un des spécialistes de la gestion des points

de vente avec un produit phare permettant aux magasins de gérer leur activité et l'état de leur stock en temps réel via une connexion Internet. Son lancement, il y a deux ans, a boosté les ventes d'ACE Informatique dont le chiffre d'affaires est passé de 2 millions en 2003 à 4,7 millions environ en 2004.

Prudent, Serge Chelli n'envisage tout de même pas une telle envolée cette année : « Si nous réussis-

sons à faire 15 % de mieux, nous serons contents », confie le dirigeant à qui on doit la création de l'entreprise aux côtés de Frédéric Sebbagh. A eux deux, ils possèdent d'ailleurs toujours l'essentiel des parts de cette entreprise dont les résultats n'ont jamais cessé d'être bénéficiaires.

### Carte d'identité

**ACTIVITÉ** : éditeur de logiciels dédiés à la mode et aux chaînes de magasins.

**DATE DE CRÉATION** : 1989.

**SIÈGE SOCIAL** : Paris.

**CHIFFRE D'AFFAIRES 2004 (E)** : 4,7 millions d'euros.

**EFFECTIFS** : 23 personnes.

**Partenariat.** Epargnée par la crise informatique en raison, analyse Serge Chelli, « de sa capacité à permettre aux entreprises de fonctionner mieux », la PME songe désormais à exporter son modèle hors de France. Quelques incursions ont d'ores et déjà été effectuées mais il s'agissait plus, relative le président, « d'accompagner des clients français hors de l'Hexagone que de travailler véritablement avec des clients étrangers ». Aussi envisage-t-il d'ouvrir une filiale sur la côte Est des Etats-Unis, en

association avec un partenaire local. Une installation que Serge Chelli aimerait bien concrétiser cette année. Dans le même temps, mais dans un autre domaine, il compte bien s'attaquer à l'extension de ses solutions au commerce électronique. Un chantier d'envergure, compte tenu du développement exponentiel des ventes en ligne.

Nathalie Chevenne