Informatique **16/10/2009**

**En région - Île-de-France**

**De nouveaux actionnaires pour redresser le concessionnaire Xerox Qualis**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Imprimer | [Imprimer](http://www.distributique.com/actualites/imprimer-de-nouveaux-actionnaires-pour-redresser-le-concessionnaire-xerox-qualis-13290.html) | Recevoir la newsletter | [**Recevoir la newsletter**](http://newsletter.itnewsinfo.com/dis/join.php) | Ecrire à l'auteur | [Ecrire à l'auteur](mailto:redac_webdistri@it-news-info.com) |

*« Qualis a été l'une des plus belles concessions Xerox. Mais en 2008, sur les 130 entreprises qui bénéficiaient de ce statut en France, seules 5 ou 6 d'entre elles ont publié une bilan déficitaire. Qualis était la seule à être dans ce cas en Île-de-France.»* Jacques Bakech, le nouveau gérant de la société n'a pourtant pas hésité à reprendre l'entreprise en juin 2009. Solliciter par Xerox pour redresser l'entreprise, il est épaulé par Pascal Rabé, le directeur commercial et nouvel actionnaire minoritaire de Qualis. Pour lui, le principale problème auquel a dû faire face la société relevait d'un problème de gestion. Avant son arrivée, Qualis était la propriété de deux membres de la même famille dont les relations se sont dégradées avec pour résultat de laisser en quelque sorte l'entreprise en jachère.   
  
**Ajouter une composante services aux fondamentaux de Qualis**  
  
Sûr de son fait, Jacques Bakech prévoit déjà un retour à la rentabilité de Qualis dès l'an prochain. D'une part, en mettant à profit sa longue expérience de la gestion de concessions bureautiques. Il l'a acquise en tant qu'ancien dirigeant du groupe Alliances et de ses cinq concessions Xerox agissant autour de Paris. D'autre part, en ajoutant aux fondamentaux de Qualis, la vente de copieurs et d'imprimantes en coût à la page, une offre de services orientée vers de l'audit, du diagnostique ou encore du conseil autour de l'impression. C'est d'ailleurs pourquoi le plan de recrutement de sept commerciaux lancé par l'entreprise prévoie que ceux affectés à son équipe grands comptes soient formés sur ces problématiques.   
L'entreprise doit également prendre une décision concernant son département dédié à la vente de matériel informatique aux PME-PMI. Auparavant doté d'une vingtaine de collaborateurs, il ne compte aujourd'hui plus que deux commerciaux. Les prestations techniques sont délivrées aux clients par un sous-traitant. *« Nous devons encore faire un choix entre l'embauche de plus de commerciaux ou le rapatriement en interne de nos capacités techniques »*, indique Jacques Bakech.   
  
A l'age de 52 ans, ce dernier souhaite déjà limiter le nombre d'années qu'il passera à la tête de Qualis. D'ici 5 à 7 ans, il est déjà prévu qu'il laisse les rênes à Pascal Rabé. En attendant, le business plan de Qualis prévoit un chiffre d'affaires de 10,5 M€ l'an prochain et un peu plus de 11 M€ en 2012. C'est certes moins que les 13 M€ de revenus dégagés par les anciens actionnaire de Qualis en 2008. Mais, à l'époque, le territoire de l'entreprise s'étendait sur les villes des hauts de seine de La Défense, Courbevoie, Puteaux, la Garenne-Colombes, Neuilly, Levallois, Clichy et Saint-Ouen (93). Ces trois dernières communes ne font désormais plus partie du territoire de l'entreprise.

[**Fabrice Alessi**](mailto:redac_webdistri@it-news-info.com%20%3credac_webdistri@it-news-info.com%3e%20)