



TÊTE D'AFFICHE

Exclusive Group déniche les oiseaux rares de l'informatique



Intermédiaire entre les installateurs spécialisés et les fabricants de matériel

informatique de sécurité et de stockage, Exclusive Group s'est fait une réputation dans la Silicon Valley qui va lui permettre de conquérir l'Europe.

Etabli à Boulogne-Billancourt (Hauts-de-Seine), Exclusive Group emploie 127 salariés dans une dizaine de pays et a réalisé l'an dernier 82,6 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont 40 millions en France. Il n'est pourtant connu que des spécialistes de la sécurité informatique et du stockage de données de la Silicon Valley et des revendeurs de matériel de très haute technologie. Le groupe que dirige Olivier Breittmayer marie en effet les dernières techniques de la sécurité informatique pour entreprises et opérateurs de télécoms avec l'un des plus vieux métiers du commerce. Il est intermédiaire. « *Nous sommes le bras armé des constructeurs de matériel informatique en Europe. Nous leur permettons de vendre aux installateurs qui, eux, vendent à leurs clients finaux* », explique le dirigeant. « *Ce sont généralement de très gros boîtiers très chers, difficiles à paramétrer. Nous allons jusqu'à réaliser des maquettes pour former les revendeurs.* »

Exclusive Group travaille ainsi pour une quarantaine de fournisseurs dont il vend les produits – qu'il contribue parfois à améliorer – à quelque 1.500 clients. Pas plus, car il a fondé son activité sur l'exclusivité. Il ne représente qu'un fournisseur pour un type de produit. « *Nous pouvons*

attirer les meilleurs fournisseurs en leur permettant de faire de la croissance en période de développement », dit Olivier Breittmayer, qui affirme être sollicité une ou deux fois par semaine. « *Nous avons la chance en Europe d'être en retard sur les Etats-Unis. Nous suivons les produits les plus innovants qui arrivent sur le marché américain de sorte que, lorsque leurs fabricants commencent à songer à l'Europe, nous avons les six mois de recul nécessaires pour savoir s'ils vont vraiment marcher* », se félicite le dirigeant. « *Notre groupe est connu pour cela et nous avons beaucoup de contacts aux Etats-Unis, ce sont souvent des gens que nous avons suivis au gré de leur évolution professionnelle.* »

Avant d'en arriver là, l'entreprise créée en 1995 s'intéressait aux marchés de volume, comme les routeurs ADSL, ces boîtiers qui permettent de partager un accès Internet haut débit.

Entré dans la société en 2005, Olivier Breittmayer décide de développer cette stratégie d'exclusivité. En 2007, l'entrée d'Edmond de Rothschild Investment Partners au capital, pour 3 millions d'euros, lui permet de se développer en Belgique, aux Pays-Bas et en Italie, d'exporter en Afrique francophone avant d'ouvrir une succursale au Portugal et de réaliser une acquisition en Grande-Bretagne. Suivront la Suède puis, en janvier dernier, la Finlande.

Actuellement, l'entreprise se prépare à franchir une nouvelle étape en accueillant un nouvel actionnaire majoritaire qui lui donnera les moyens de s'implanter sur les marchés germaniques et au minimum de doubler son chiffre d'affaires.

DOMINIQUE MALÉCOT