



FRÉDÉRIC SASTREL

DE LA SUITE DANS LES IDÉES

Président fondateur
d'Eukles

Frédéric Sastrel est un puits d'idées qui sait mettre en pratique ses visions. Et trente ans après, ses succès n'ont pas entamé son esprit d'initiative.

Accent chantant de Provence, poignée de main franche et sourire engageant, Frédéric Sastrel semble partout dans son élément. Il est vrai que depuis ses débuts professionnels après des études passées en école de vente chez NCH, le président d'Eukles brûle les étapes et se forge très rapidement une expérience qui nourrit son âme d'entrepreneur et de dirigeant. Son premier emploi sera en 1984 chez Xerox dans une concession située à Monaco. Bien qu'au départ, il ne montre aucune prédilection pour le monde de la bureautique, il apprend pendant trois ans à le connaître, et il y évoluera en grande partie durant sa carrière. Après cette période dans la Principauté, il rencontre Éric de Lacotte alors président de Toshiba qui lui confie la direction de la concession de la marque pour les Alpes-Maritimes et du Rocher. « *C'est ainsi que je monte ma première affaire à seulement 23 ans, une société qui vend exclusivement des produits Toshiba. Nous sommes trois pour lancer la structure, et en six ans, nous passons quasiment à quarante* », se souvient Frédéric Sastrel. L'aspect « exclusif » des concessionnaires bureautiques et les contraintes que cela génère lui donnent des idées. « *Chaque concessionnaire étant monomarque, nul ne dispose de plus de 30 % de parts de marché, donc aucun fournisseur ne domine clairement les autres. Or, c'est justement quand on possède plus de 30 % d'un marché qu'on le maîtrise au lieu de le subir.* »

C'est sur la base de ce constat qu'il revend en 1993 sa concession Toshiba et crée le groupe Axion. L'objectif est de s'affranchir des contraintes du monomarque, et Frédéric Sastrel y parvient en rachetant des parcs bureautiques détenus par d'autres concessions. « *En trois ans, nous rachetons 42 sociétés dans toute la France car il est beaucoup moins cher de récupérer des parcs installés et gérés par ces distributeurs que de chercher de nouveaux*



clients. Le job de nos commerciaux consiste surtout à ne pas perdre les parcs que nous gérons et à renouveler les produits. » L'opération est financée en partie par deux investisseurs britanniques, et lorsque le groupe Axion atteint une masse critique, il est racheté par le spécialiste américain Ikon Office Solutions qui voit ainsi un moyen rapide de s'implanter en France et en Europe. Ironiquement, Ikon

REPÈRES

Frédéric Sastrel a 56 ans, il est marié et père de deux enfants.

PARCOURS

- 1984 Diplômé de l'école de vente NCH
- 1984 Commercial à la concession Xerox de Monaco
- 1987 Dirigeant de la concession Toshiba pour les Alpes-Maritimes et Monaco
- 1993 Création du Groupe Axion
- 1996 Création de la société Atkom
- 2000 Création de DataBase Bank
- 2010 Création de la société Eukles
- 2017 Lancement de Resopost



« En 2010, e-Doc, notre GED en mode SaaS séduit les grandes sociétés et les collectivités qui n'étaient pourtant pas la cible »

... qui se développe sur la notion de concession multimarque sera racheté en 2008 par... Ricoh. Mais cela ne concerne plus Frédéric Sastrel qui, au bout de trois ans chez Axion, décide de se lancer de nouveaux défis. Nous sommes en 1996, et pour la première fois de sa carrière, il s'attaque à un autre marché que celui de la bureautique, mais toujours avec le souci de lancer un concept innovant. Il crée pour cela la société Atkom, un nom qui fleure bon l'internet avant l'heure.

Trois créations d'entreprise en douze ans et toujours cet appétit de visionnaire

« Dans ce cadre, nous développons une borne interactive destinée à distribuer des coupons de réduction dans la grande distribution valables le jour même de l'achat. C'est parti d'une idée toute bête lorsque je constate que les tickets de réduction qu'on me donne à la caisse du supermarché ne sont utilisables que lors du prochain achat, donc finalement au plus mauvais moment. » En France, le concept a du mal à prendre mais il explose à l'international à tel point qu'une fois encore sa société est rachetée deux ans plus tard. Cette fois par Mediaperformances – un de ses concurrents directs – qui tuera ce produit préjudiciable à son propre principe de fidélisation de clients... En douze ans, ce serial entrepreneur en est donc déjà à sa troisième création

d'entreprise mais ne s'arrête pas en si bon chemin. Juste avant les années 2000, il fonde Database Bank selon un positionnement visionnaire, là encore, puisque, outre le développement d'intranets et d'extranets



pour les professionnels, sa société est l'une des toutes premières à proposer des applications mobiles pour équiper notamment les forces de vente. Database Bank sera aussi à l'origine du spécialiste de la sauvegarde Wooxo présidé par Luc d'Urso en tant qu'entité indépendante (lire p.120). « Comme souvent, l'idée de Wooxo vient de la demande d'un client qui, suite à une inondation, a perdu les données de son entreprise stockées sur un disque dur, sans autre sauvegarde. Nous développons alors un coffre-fort ignifugé pour stocker les données. » L'aventure DBB s'arrête toutefois en 2007 lorsque deux banques entrent au capital. Frédéric Sastrel qui, pour la première fois dépend d'un pacte d'actionnaires, se fait racheter ses parts et est sorti du groupe sans ménagement « ni regrets car l'argent gagné [lui] a permis de poursuivre dans [sa] volonté de créer une entreprise supplémentaire ». Il prend toutefois le temps de la réflexion en s'accordant une année sabbatique, et en 2008, il rachète le fonds de commerce d'une entreprise de Draguignan en dépôt de bilan, Eukles. « À l'époque, cette société n'a rien à voir avec la GED mais développe pour les mainframes. Ce qui m'intéresse, c'est récupérer une équipe de développeurs. » Frédéric Sastrel revient en effet à ses premières amours liées à la bureautique mais attaquera ce marché par la face logicielle et non plus matérielle. Le marché de la gestion de documents est peu structuré et surtout, toutes les solutions proposées sont on-premise. Toujours avec le même souci d'innover, Frédéric imagine alors un outil de GED qui fonctionnerait en mode SaaS, une première en Europe et peut-être même dans le monde. Ainsi naît e-Doc en 2010 « avec, au départ, l'idée de cibler les petites entreprises mais au final ...



« Nous privilégions
toujours l'indirect
et la marque blanche,
simultanément »

J'AIME...

LOISIRS Pêche, plongée

CINÉMA *Gladiator*, Quentin Tarantino

MUSIQUE Pink Floyd, Robbie Williams

ARTS Verrerie (Jean-Claude Novaro), musées du Louvre et d'Orsay

VOYAGES L'Europe

QUALITÉS QUE J'APPRÉCIE Respect de la parole donnée, ne pas se prendre au sérieux



... de nombreux succès sont remportés auprès des sociétés de plus grande taille et des collectivités. Il faut leur donner les moyens de protéger leur patrimoine documentaire ». Dès le début, Eukles confie à OVH l'hébergement de ses serveurs, comme toujours aujourd'hui.

Le nouveau service interentreprise Resopost ajoute une grande dimension

En sept ans, la solution se développe de façon exponentielle et numérise entre 850 000 pages et 1 million de pages par jour, ce qui représente, au cumul, un équivalent en papier de 180 000 m³. « Et tout ça, sans le moindre litige ou perte de document depuis 2010 », se réjouit-il. Eukles fonctionne très bien avec ses deux métiers que sont la GED et le backup mais Frédéric veut lui donner une dimension encore plus importante.

En début d'année, il annonce le lancement Resopost : un service d'échange et de certifications des documents interentreprises. « Cela équivaut à vingt années-homme de développement. Le projet est validé par nos partenaires, d'autant que nous privilégions toujours à la fois l'indirect et la marque blanche ». Si tout se passe bien, Resopost pourrait devenir la référence sur un marché encore inexistant. Fidèle à ses principes, Frédéric profite de la trésorerie générée par la vente de ses solutions en mode récurrent pour investir en permanence dans la R&D, et insiste sur l'agilité ou la rapidité de décision qui prédomine dans son entreprise. Par ailleurs, il s'appuie sur le noyau familial. Outre son épouse, Sylvie, à ses côtés depuis le début, et en charge de la gestion, sa fille Sandra (administration des ventes) et son fils Michaël

(comptes stratégiques) ont intégré Eukles à la grande satisfaction de leur père. Ce dernier est également très impliqué dans la vie locale. Dans la commune de Lorgues (Var) où Eukles est implanté, il acquiert un bâtiment de plus de 3 000 m², la Maison des pères assumptionnistes. Elle accueillera non seulement ses nouveaux bureaux mais Frédéric Sastrel a convaincu d'autres entreprises du numérique de la région de s'y installer également. « L'objectif est de créer un pôle IT non seulement pour joindre nos savoir-faire mais aussi attirer des talents qui veulent profiter d'un superbe cadre de vie. Et contrairement à ce qu'on pouvait craindre, les 3 000 m² sont déjà attribués et cela représentera 130 salariés répartis en huit entreprises. » Un nouveau succès donc pour Frédéric Sastrel qui, à 56 ans, manifeste l'énergie et l'inventivité de ses débuts. ■

« Ici, à Lorgues, nous créons un pôle IT non seulement pour joindre nos savoir-faire mais aussi attirer des talents qui veulent profiter d'un superbe cadre de vie »

