

## *Un peu d'histoire...*

La société Stésud a été créée en mai 1986 sur base du postulat que l'informatique devait être placée au sein des clients publics et plus dans les Centres Régionaux. Plus de 20 ans après, cette idée "révolutionnaire" s'est avérée exacte au vu de la démocratisation du matériel informatique et de la disparition de ces Centres.

Stésud est principalement présente dans le secteur public. Une gamme de produits spécialisés a été développée pour les Communes et les CPAS de Wallonie et de Bruxelles. Stésud développe également des projets pour des Ministères dont le plus connu est le vote électronique.

Stésud compte un peu moins de 50 personnes, est implantée sur trois sites (Auderghem, Leuze et Marche-en-Famenne) et son chiffre d'affaires est de l'ordre de 5,5 millions d'Euros.

De 1986 à 1997, Stésud a fait partie de "grands groupes" (Stériabel, Informabel, Telinfo, Ersnt & Young). Les capitaux de ces groupes ont permis à Stésud de développer un savoir-faire et un nom sur le marché. Depuis septembre 1997, suite à un "management by out" (rachat de la société par les cadres dirigeants), Stésud est devenue indépendante. La liberté totale d'action, la rapidité de décision et le gain notoire de temps des cadres et du personnel (suppression de réunions hebdomadaires de reporting, de stratégie, ... pour les cadres; suppression d'une réunion à "sujets divers" fixée chaque semaine à Bruxelles pour le personnel) nous ont permis de nous consacrer entièrement à nos produits et à nos clients. En 10 ans, Stésud a doublé le nombre de références, le chiffre d'affaires, le personnel et les produits de la gamme Acropole.

Stésud a su également gérer les évènements qui se sont déroulés dans le marché des collectivités locales :

- Lors de l'arrêt des activités de l'AIHM/Cap Gemini en 2001, Stésud a repris une majorité de clients.
- Suite à la faillite d'AGD en juillet 2002, Stésud a engagé une dizaine de personnes expérimentées de cette société et a repris plus de trois-quarts des clients en un an.
- Dans le courant du second semestre 2006, Stésud a engagé des informaticiens et des ingénieurs expérimentés principalement dans la gestion de grands CPAS bruxellois. De belles perspectives de migration du fournisseur WGHB seront bientôt concrétisées.

La stratégie de la société est orientée exclusivement vers la clientèle et le personnel. La logique de rémunération des actionnaires (qui sont les cadres dirigeant la société) est vraiment minime.

Le respect de Stésud n'est pas un discours mais bien la préoccupation de tous. Il se traduit par la clarté des propositions, par le respect des promesses et des contrats, par la disponibilité, la compétence et l'enthousiasme du personnel, par la présence sur le terrain (surtout en cas de difficulté), par la franchise des discours et des relations et par la tenue de clubs d'utilisateurs.

Si les clients sont le "patrimoine" de la société, le personnel en est l'élément moteur. Une attention et une écoute particulières sont portées à chaque collaborateur aussi bien en termes financiers que de formations ou d'évaluation de fonction. L'esprit "PME" et la politique du personnel menée aboutissent à un très faible taux de rotation.