

## Visiativ. Un "axemblage" qui monte en puissance



**Avec six filiales opérationnelles, Visiativ se développe sur deux métiers depuis son siège de Charbonnières-les-Bains: l'intégration de solutions et la formation d'une part, l'édition de logiciels d'autre part. À coup de croissances externes et d'innovation, le groupe vise 50M€ de chiffre d'affaires d'ici à 2012.**

IP-Media ne compte « que » quatre personnes mais a développé un produit très innovant en visioconférence. L'entreprise restera à Strasbourg, gardera son nom, mais n'en a pas moins intégré Visiativ. Une technologie de plus pour le groupe implanté à Charbonnières-les-Bains qui s'est donné pour mission d'accompagner ses clients à devenir des entreprises 2.0. C'est-à-dire équipées d'outils de travail collaboratif, accessibles à distance.

### **50M€ en 2012**

Visiativ, pour vision collaborative, est le nouveau nom de la holding du groupe Axemble. Le but: éviter l'amalgame avec l'activité historique du groupe, Axemble, intégrateur de solutions PLM (cycle de vie du produit) pour l'industrie. Le groupe est né à Lyon il y a 23 ans. À l'époque, Christian Donzel créait AGS, la filiale française de l'éditeur de logiciel de conception assistée par ordinateur (CAO) suisse AEL. Aujourd'hui, Visiativ compte quelque 240 personnes et annonce 6.000 clients. Avec six filiales opérationnelles, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de l'ordre de 35M€ en 2009. Et vise 50M€ pour 2012. «Nous avons retardé nos plans d'un an, reconnaît Laurent Fiard, co-président de Visiativ aux côtés de Christian Donzel. Nous devrions réaliser 45M€ en croissance organique et le solde est à acquérir.» Le groupe, qui a accéléré son développement par croissances externes ces dernières années, va donc poursuivre sur cette voie. Avec, désormais, un axe prioritaire sur l'édition de logiciels. «Nous détenons 65% du marché national sur notre pôle intégrateur. Nous cherchons donc à renforcer le pôle édition», confie Christian Donzel. Le pôle intégration et formation de Visiativ est constitué d'Axemble, spécialiste de l'intégration de solutions de CAO 3D et de la gestion de données techniques. Partenaire de Dassault Systèmes, Axemble revendique plus de 5.000 clients sur ses huit agences en France. Elle est aussi désormais présente en Suisse, depuis la reprise, fin 2008, de son homologue helvétique. Le pôle intégration compte aussi Cadesis, une société d'expertise de services parisienne acquise début 2009 ainsi qu'Energitim, rachetée en octobre 2008. Spécialisée dans la formation et l'e-learning, cette société lyonnaise a été sélectionnée par l'appel à projet national sur le serious game pour développer Game2learn Place, une plateforme collaborative de gestion de contenu et de formation par le jeu.

### **Synergies édition-intégration**

Au sein du groupe, des synergies se mettent en place entre ce savoir-faire en e-learning et le pôle édition de Visiativ. Notamment avec Vdoc, une suite collaborative permettant la

gestion documentaire, l'édition de portails d'entreprise et la gestion de contenu. «Nous investissons environ 1M€ par an en R & D pour développer cette suite collaborative», souligne Laurent Fiard. L'exploration des outils internet ne s'arrête pas là: avec ASPresso, petite structure rachetée en 2009, spécialiste de la création de sites internet à la demande, Visiativ déploie désormais sa technologie Vdoc sur une plateforme hébergée (mode Saas). «Cela permet aux TPE et PME d'être autonomes dans la création et la mise à jour de leur site internet», précise le dirigeant.

### **Des usages économes**

Avec l'achat tout récemment d'IP-Media, Visiativ offre un outil de plus: «La visioconférence permet de passer en mode synchrone. Plutôt que de répondre à un e-mail, on peut valider en collaboratif un projet», argumente Laurent Fiard. Au-delà des prouesses techniques que les logiciels innovants permettent de réaliser, les dirigeants de Visiativ défendent une vision sociale de leur travail. «Ces outils collaboratifs s'inscrivent dans une démarche de développement durable, car ils permettent de limiter les déplacements. Ces économies sont d'autant plus importantes dans une conjoncture difficile, souligne Laurent Fiard. Ils répondent aussi à l'attente des jeunes collaborateurs, très précurseurs dans l'utilisation des technologies sans contacts.»

### **C. Donzel et L. Fiard : «Socle solide pour nouvelle dynamique»**

**Comment avez-vous vécu l'année 2009, alors que vos clients sont essentiellement des PMI ?**

L'année a été assez compliquée auprès de nos clients historiques. Nous avons néanmoins enregistré un chiffre d'affaires en croissance grâce à nos acquisitions et à la base installée, qui génère un important business récurrent. Nous avons enregistré 300 nouveaux clients, contre 500 habituellement. Mais la fin 2009 a été bonne. Est-ce lié à la fin de l'année ou à la reprise? Nous ne pouvons le dire, c'est encore fragile.

**Vous projetez de nouvelles acquisitions pour renforcer votre pôle édition. Pensez-vous faire une nouvelle levée de fonds pour financer des opérations ?**

Nous finissons notre « digestion » des acquisitions récentes, qui ont été des opportunités dans la conjoncture actuelle. Nous souhaitons finaliser le socle du groupe pour créer une nouvelle dynamique pour atteindre les 50M€ de chiffre d'affaires. Pour cela, nous nous tournons plutôt vers du capital développement que vers des partenaires industriels. Mais nous restons ouverts... et n'agissons pas dans l'urgence.

**Visiativ a racheté de nombreuses entreprises ces dernières années. Comment se passe leur intégration ?**

Visiativ est une holding de management, qui concentre toutes les fonctions transverses: la direction générale, la direction financière et administrative, la direction informatique, les ressources humaines... Nous avons mis en place toutes les fonctions support permettant les rachats et renforcé la DRH. Le plus difficile est d'intégrer de nouvelles cultures plus que de nouvelles équipes, la plus grosse étant celle d'Energitim, qui comptait une trentaine de

personnes.

### **Avec moins de 10% de votre activité réalisés à l'international, vous dites que tout reste à faire. Comment comptez-vous procéder ?**

Nous disposons de deux filiales commerciales, aux États-Unis et en Suisse. Le démarrage d'une filiale est assez coûteux mais l'implantation par acquisition, comme ce fut le cas en Suisse avec le rachat d'Esystems, en septembre 2008, est une réussite. Un autre axe de développement est la recherche de partenaires pour revendre VDoc dans différents pays. Actuellement nous avons une dizaine de partenaires dans dix pays. Nous ne nous sommes pas fixé d'objectif précis pour notre développement international: cela se fera en fonction des opportunités.

### **Un duo à la tête du groupe**

Christian Donzel (60 ans) a fait des études techniques, au CNAM et à l'IFG. Il a travaillé pendant 17 ans au service d'ingénierie du groupe Rhône-Poulenc. En 1987, il a créé à Lyon la filiale de l'éditeur suisse de logiciel de CAO Visionael, AGS. En 1988, il a embauché son premier commercial: Laurent Fiard, qui deviendra rapidement son bras droit. Dirigeant du groupe avec Laurent Fiard depuis leur MBO, en 1997, Christian Donzel est co-président de la holding Visiativ. Laurent Fiard (55 ans) a également suivi des études techniques et obtenu une maîtrise de marketing-vente. Il a effectué sa première expérience commerciale chez Hewlett-Packard, à Grenoble. Il a rejoint AGS en 1988, en tant que commercial. L'équipe ne comptait alors que trois personnes. Dirigeant du groupe aux côtés de Christian Donzel depuis 1997, il copréside la holding Visiativ. L'équipe de management s'est étoffée au fil de la croissance du groupe et de ses rachats. La direction financière est assurée par Frank Belicard. Olivier Blachon est directeur général d'Axemble. Pierre Emmanuel Ruiz est directeur général de VDoc Software. Philippe Kergonou est directeur général de Cadesis. Agnès Martin est directrice générale d'Energitim. Jérémie Donzel est directeur général d'ASPresso. Enfin, dernière entreprise rachetée en février 2010, IP-Media est dirigée par Claude Le Berre.



### **Étapes**

1987 : Christian Donzel créé à Lyon AGS, filiale de l'éditeur de logiciel de CAO suisse AEL.

1997 : MBO de Christian Donzel et Laurent Fiard. Ils créent VDoc, spécialisée dans le développement d'une suite collaborative modulaire pour l'entreprise.

1997-2002 : Levée de fonds de 4,5M€ pour préparer plusieurs acquisitions dans les années suivantes. AGS devient Axemble en 2001.

2007 : Création de VDoc Software USA.

2008 : Axemble poursuit la croissance externe avec, entre autres, Esystems en Suisse et Energitim à Lyon.

2009 : La holding Axemble devient Visiativ, pour se démarquer du nom de l'activité historique.

## **Visiativ en bref**

- Co-présidents: Laurent Fiard et Christian Donzel. - Siège social: Charbonnières-les-Bains. - Effectif: 240 personnes. - CA 2008: 30M€. - Résultat net 2008: 5%. - CA consolidé 2009 prévisionnel: 35M€. - Huit agences en France et deux filiales commerciales à l'étranger, en Suisse et aux États-Unis. - [www.visiativ.com](http://www.visiativ.com)

Source : **Claire Pourprix (source : Le journal des entreprise)**