



ACTIVIUM-ID SE PLIE EN QUATRE POUR LE SERVICE

La transformation, Activium-ID la connaît bien. Issue de nombreux rachats, la société a évolué de l'habituel transactionnel vers la vente avec prestations associées, puis vers celle de services par abonnement.

Par Thierry Bienfait, photos David Delaporte, andia.fr

Quand nous le rencontrons l'été dernier dans ses bureaux derrière la façade d'un immeuble anonyme de la région parisienne, Loïc Mignotte arbore un grand sourire. À cette époque,

ce sémillant quadragénaire s'apprête à être intronisé président d'Eben¹. Sept mois plus tard, alors qu'il nous accueille à nouveau pour nous parler du cœur de métier de sa société, Activium-ID, il apparaît toujours aussi heureux. « *Nous inaugurons aujourd'hui même notre nouveau site de repli utilisateurs à Nanterre !* », s'enthousiasme-t-il. Puis, il entame l'entretien sur les chapeaux de roues pour décrire son parcours. Une flamboyante aventure qui commence il y a seize ans, avec la création d'Activ'lease. Une structure

¹ Eben : fédération des professionnels de la papeterie, de l'impression, des fournitures de bureau et des solutions informatiques et télécoms.

qui sera trois ans durant la filiale de financement de Logistore, un grossiste de produits déstockés basé à Nanterre, et dirigé par Simon-Pierre Mathieu, une figure de la distribution (il est aux commandes de Céleris Informatique). Fin 2006, Activ'lease choisit de prendre son indépendance et coupe ses liens avec le distributeur. Mais patatras,

deux ans après, la crise des *subprimes* a raison d'une partie des partenaires financiers d'Activ'lease. Touchée de plein fouet, l'entreprise trouve son salut dans la diversification. Malgré le ralentissement économique, décision est prise d'être prestataire informatique.

LA CROISSANCE EXTERNE COMME LEVIER

La première acquisition a lieu dès 2008, par le rachat de Neoptis, une petite start-up créatrice d'un portail web permettant de délivrer du service à distance auprès de clients finaux. Le succès est au rendez-vous. Afin d'acquiescer de l'expertise technique, suivra en 2009 l'acquisition de Séquoia Informatique, originellement intégrateur de logiciels de CRM et certifié Microsoft Gold Partner ainsi que partenaire Privilège HP. Une opération qui, en dix-huit mois seulement, propulse la croissance à + 100 % autour des activités d'infogérance de la nouvelle structure, faisant passer son C. A. annuel

ZOOM SUR ACTIVIUM-ID

Création : 2003

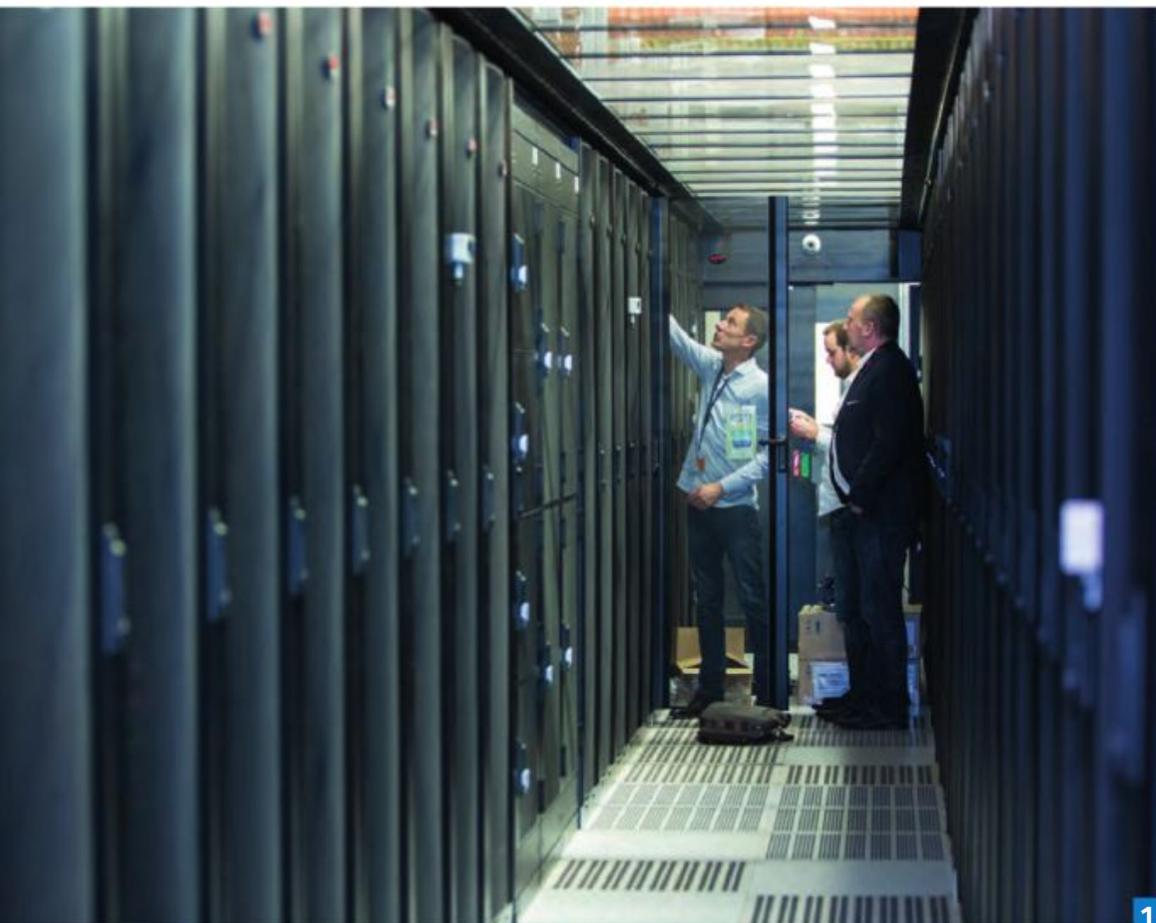
CA : 35 M€

Nombre d'employés : 75

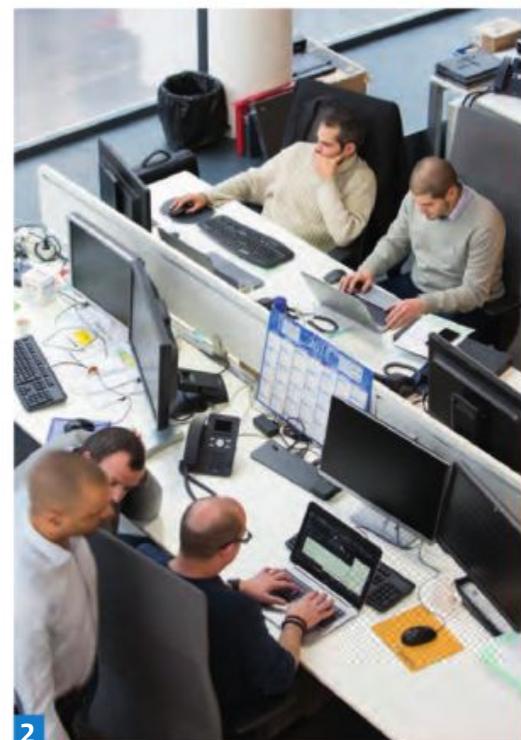
Métiers : opérateur de services managés, opérateur cloud, opérateur de site de repli utilisateurs et revendeur

Principaux fournisseurs : HPE, Microsoft et WatchGuard

Marchés ciblés : PME-PMI, ETI et filiales de grands comptes



1



2



3



4

de 1,7 M€ à 3,4 M€. L'année suivante, Loïc Mignotte et son associé François Mingoia réalisent une levée de fonds, dans le cadre de la loi Tép² afin de racheter le revendeur informatique parisien AID Computers. La société acquiert, en 2012, pour compléter son portefeuille d'offres, l'hébergeur Freecom et récupère ainsi une activité de cloud computing et une autre de secours utilisateurs, avec un premier site de repli basé à Asnières. « *Voilà qui est à l'origine du développement de notre savoir-faire dans les plans de continuité d'activité* », se souvient Loïc Mignotte. En 2013 enfin, à la barre du tribunal

² La loi du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat, dite Tép, prévoyait un régime de défiscalisation en faveur de l'investissement dans les PME, notamment

de commerce d'Évry, il reprend Aenix, un revendeur francilien spécialiste Linux et Unix. « *Ces rachats nous ont permis d'adresser aussi bien des PME que des comptes dans le mid-market* », explique le dirigeant. En 2008, renommée Activium-ID après l'intégration de Neoptis, la société affiche un C. A. de 35 M€ environ qui repose encore principalement sur une activité de distribution, autour d'une poignée de partenaires privilégiés, comme les fournisseurs HPE ou Microsoft – « *quinze ans de fidélité sans faille* » – et les grossistes Tech Data ou Arrow ECS. Cependant ...

- 1 La troisième plate-forme cloud vient d'être installée à Aubervilliers.
- 2 Les équipes projets chargées de déployer des solutions d'infrastructure chez les clients.
- 3 Le site de repli utilisateurs à Nanterre.
- 4 La continuité d'activité est le cœur du métier de l'entreprise.

ACTIVIUM-ID SE PLIE EN QUATRE POUR LE SERVICE CŒUR DE MÉTIER

... le P.-D.G. semble surtout vouloir bâtir l'avenir du nouvel ensemble sur une offre de valeur, dans le domaine des services vendus par abonnement. « Cette offre est en forte croissance chez nous, confirme-t-il. L'infogérance notamment y a crû de 27 % en 2018. » Finalement, le modèle économique et la stratégie d'Activium-ID seront centrés sur trois métiers d'opérateur (lire l'encadré ci-dessous).

HAUSSE DE 30 % DU C. A. ET MARGE BRUTE DE 17%

Installée à Clichy, l'entreprise vient donc d'ouvrir un nouveau site de secours, localisé à Nanterre. De fait, Activium-ID augmente de 60 % le nombre des positions de repli qui passent de 130 à 230. « Nos clients ne nous demandent pas une absolue proximité géographique, en particulier pour nos solutions hébergées », indique Loïc Mignotte. Néanmoins, la structure possède une agence à Lyon, à partir de laquelle elle couvre le sud-est. Mais 85 % de la clientèle d'Activium-ID se trouve en Île-de-France. Pour fonctionner et réaliser ses ambitions, l'entreprise emploie quelque 75 personnes dont une douzaine de commerciaux et une quarantaine de techniciens. « L'effectif de l'équipe technique grossit quasiment tous les mois, à tel point qu'il devrait avoisiner 50 personnes d'ici à fin 2019 », se félicite le P.-D.G. Des ressources humaines qui ont dopé le C. A. de + 30 % environ, en un an. Mais plus que cette hausse, « c'est la croissance des revenus d'Activium-ID qui est la plus significative », détaille son dirigeant. La marge brute annuelle a en effet frôlé les 17 %. Cette belle trajectoire, la société entend la poursuivre en continuant de cibler les PME-PMI et les sociétés de taille



« Combien de temps votre informatique peut-elle s'interrompre sans mettre en péril votre société ? »

Loïc Mignotte, président-directeur général d'Activium-ID

intermédiaire, ainsi que quelques filiales de grands groupes, qui lui confient l'exploitation de leur système d'information, soit par l'hébergement, chez Activium-ID des différentes briques de leur infrastructure, soit physiquement sur leurs sites, pour y être maintenues en condition opérationnelle. « Quand on rencontre un prospect, on pose deux questions à son DSI : "Combien de temps votre informatique peut-elle s'interrompre, et quelle quantité de données perdriez-vous sans mettre en péril votre société ?" Si l'impact potentiel se révélait dramatique pour certaines fonctions, cela donnerait lieu à un projet avec nous », explique le spécialiste en continuité d'activité. La société surfe sur un segment animé, et propose des offres marketées pour répondre aux attentes du marché dont la continuité d'activité est un sujet de préoccupation. Symbole de cette expertise, Activium-ID réalise auprès de chacun de ses clients, des exercices de plan de continuité d'activité, à travers des simulations *in situ* de plans de secours après

sinistre. Le grand enjeu de cette entreprise consiste à poursuivre son ascension commerciale sur cette même vague. À cette fin, on réfléchit profondément dans l'équipe dirigeante pour faire connaître les offres d'Activium-ID. La conviction de Loïc Mignotte est faite : « Il faut arriver à donner une notoriété certaine à nos services. Quand cela sera fait, encore plus de clients y souscriront. C'est une certitude. » Ce type d'objectif ne va pas de soi. Cependant, les taux de réussite en conquête de clientèle sont déjà jugés extrêmement satisfaisants par le patron lui-même. Selon ce dernier, les services liés à la continuité d'activité sont un vrai élément différenciant qui amènera l'entreprise à gagner son pari. Bien qu'ayant connu des périodes difficiles, notamment un fléchissement de ses résultats en 2017 suite à la perte de deux marchés publics, l'homme est serein. « Nous n'avons jamais autant investi, et notre ambition est de doubler de taille à l'horizon 2022. » Toujours le sourire aux lèvres. ■

SES TROIS MÉTIERS D'OPÉRATEURS

- **opérateur de centre de services**, délivrant des prestations d'infogérance
- **opérateur hébergeur**, disposant de trois data centers spécialisés pour l'informatique de gestion et répartis sur trois sites en région parisienne
- **opérateur de site de repli utilisateurs**, proposant de services de plan de continuité d'activité.