

Société informatique Vivansa : la jeune pousse est devenue une valeur sûre dans son créneau

Avec six ans d'ancienneté au compteur, Vivansa est une entreprise relativement jeune. Pourtant, la jeune pousse a réussi à se rendre rapidement incontournable dans le secteur informatique. En Europe, Vivansa est devenue une référence en matière de solutions informatiques douanières. Vivien Monti, Saïd Eloudrhiri et Jacques Piret, les pères fondateurs de la société, nous retracent l'aventure de trois jeunes chefs d'entreprise à la conquête du marché.



Vivien Monti (Vivansa)

Qu'est-ce qui vous a poussés à fonder cette entreprise ?

Vivien Monti : Vivansa a vu le jour en 2001, mais Jacques, Saïd et moi nous connaissions bien avant cela. Consultants indépendants, nous étions régulièrement amenés à travailler ensemble. Dans ce contexte, il nous avait été donné de constater que le système informatique de nos clients était rarement adapté à leurs besoins et capable de suivre efficacement l'évolution de leur business. Dès lors, l'idée a germé de s'associer pour fonder une entreprise qui nous permettrait d'illustrer nos compétences et notre expérience et de donner libre cours à notre créativité, dans l'optique de changer cette donne.

Jacques Piret : À cette époque, le secteur informatique n'avait pas non plus encore atteint sa pleine maturité. Par rapport au secteur de la construction, par exemple, l'informatique est un secteur relativement jeune, encore en proie à ses maladies de jeunesse et au manque d'expérience et de connaissances qui y est irrémédiablement associé. Quand un ingénieur construit un ouvrage d'art, il est peu

probable que celui-ci s'effondre à sa première mise en service. Malheureusement, il n'est pas rare que des systèmes informatiques rendent l'âme dès leur premier jour. C'est tout bonnement inacceptable. En fondant notre propre entreprise, notre ambition était de proposer des solutions innovantes, évolutives et de qualité supérieure.

Vous avez démarré vos activités dans une conjoncture économique peu favorable. Comment vous l'expliquez-vous ?

Jacques Piret : Cela tient peut-être du lieu commun, mais notre principal moteur, ce n'est pas vraiment l'argent que Vivansa nous rapporte, mais bien la volonté d'évoluer dans le secteur informatique et d'élaborer des solutions fonctionnelles, à l'instar d'un artisan. Pas que nous soyons des « bricoleurs ». J'entends artisan au sens noble du terme. Un artisan a l'amour du métier et tend sans cesse vers la perfection. C'est ainsi que, même dans une période économique difficile, nous avons réussi à fidéliser nos clients et que nous en attirons sans cesse de nouveaux. Au moment où Vivansa a entamé ses activités,



De gauche à droite : Jacques Piret, Saïd Eloudrhiri, Vivien Monti (Vivansa) et Dominique Delière (Deloitte Fiduciaire)

chaque entreprise disposait d'un budget informatique, souvent élevé, et ne voyait dans l'informatique qu'un centre de coût conditionné par l'évolution technologique. Aujourd'hui, l'informatique est un investissement à part entière, dont le client escompte un rendement. Il a besoin d'un système fonctionnel, qui lui garantit des résultats et lui rapporte de l'argent. Dans le domaine du commerce électronique, le système informatique revêt autant d'importance que la camionnette d'un transporteur. Il faut que ça roule !

“Innovez et développez”

Quelle étape importante a marqué l'évolution de Vivansa ?

Vivien Monti : L'avènement des solutions Open Source (initiative en faveur d'une accessibilité libre du code source) en 2000-2001 a été une forme de déclencheur de notre développement. En effet, le recours à des com-



Jacques Piret (Vivansa)

“Le chef d'entreprise débutant doit saisir sa chance”



Saïd Elouadrhiri (Vivansa)

posants Open Source nous a permis de traiter efficacement les problèmes d'intégration logicielle de nos clients et, à la différence de nos concurrents, de nous engager sur le résultat. En tant que jeune entreprise, nous avons aussi profité de la très forte pénétration dans les entreprises et les administrations du système d'exploitation Linux qui a été un vecteur important de diffusion de solutions Open Source. Notre stratégie initiale fut donc de capitaliser sur les possibilités offertes par l'Open Source. Cette stratégie a évolué avec la croissance de Vivansa, car il faut éviter de faire du surplace.

Il y a donc une nette évolution de votre offre de produits et de services.

Jacques Piret : Vivansa a évolué naturellement vers la conception d'architectures orientées services en appliquant une démarche novatrice connue sous le terme « d'urbanisation » des systèmes informatiques. D'ailleurs Vivansa se désigne à présent

par le néologisme « the professional IT Urbanisator ». Un urbaniste dessine le plan d'une ville de manière à ce qu'elle puisse s'étendre. Nos systèmes informatiques se développent de la même manière, à l'instar d'un processus d'urbanisation classique. Grâce à cette approche à la fois architecturale et méthodologique nous offrons ainsi une seconde jeunesse aux systèmes informatiques de nos clients.

Saïd Elouadrhiri : Pour autant, nous n'avons pas réinventé la roue. Nous ne sommes certainement pas les seuls à disposer de ce savoir-faire sur le marché. D'autres partagent sans aucun doute la même philosophie que Vivansa. Ce qui distingue Vivansa, c'est le fait que l'entreprise a su croiser cette expertise technologique avec la connaissance approfondie d'un métier, celui des douanes, ce qui nous a permis de nous implanter sur un marché de niche. Nous constatons que nous déployons de plus en plus nos activités dans

le cadre des grandes réformes douanières lancées par l'Union Européenne et nous continuerons à évoluer dans cette direction.

Quel est l'objectif de Vivansa ?

Vivien Monti : Notre objectif est d'être, d'ici à cinq ans, un acteur économique majeur en Europe dans le domaine de l'informatisation des systèmes douaniers. Nous n'avons pas peur de l'affirmer haut et fort, même si nous sommes parfaitement conscients que Vivansa va devoir grandir pour y parvenir. Nous pensons que c'est tout à fait réalisable, tant que nous continuons à développer plus avant nos idées et notre savoir-faire novateurs. Forts de plus de 15 ans d'expérience dans le secteur, nous travaillons avec des spécialistes de renom. Sous l'impulsion des Institutions Européennes, le secteur douanier est en plein renouveau et les systèmes existants devront fortement évoluer. Il y a donc des débouchés importants pour Vivansa dans ce domaine.



Dominique Delière (Deloitte Fiduciaire)

Deloitte Fiduciaire : le conseil en croissance de Vivansa

Vivansa jouit actuellement d'une position privilégiée. Les grands acteurs du secteur et les clients potentiels connaissent l'entreprise de réputation et les investisseurs font preuve d'un intérêt marqué à son égard. Il est donc temps pour Vivansa de passer à la vitesse supérieure, estime Vivien Monti : « C'est la première fois depuis nos débuts que nous disposons de la capacité technique, de la maturité, des connaissances métier et de l'environnement économique favorables à la poursuite de notre croissance. Et les perspectives de croissance ne manquent pas ! Jusqu'ici, nous avons géré Vivansa en bon père de famille, en grandissant lentement mais sûrement. Cependant, notre taille actuelle ne nous permet pas d'atteindre notre objectif, à savoir devenir un acteur majeur en Europe dans le domaine de l'informatisation des systèmes douaniers. Nous allons devoir nous mettre en quête d'un partenaire sectoriel capable de doper notre croissance. C'est la raison qui nous a conduits à faire appel à Deloitte Fiduciaire. Le cabinet dispose des connaissances et de l'expérience requises pour nous conseiller dans le choix d'un partenaire : ses atouts, ses points forts et ses faiblesses, etc. Nous espérons aussi que Deloitte Fiduciaire pourra nous aider à rentabiliser ce partenariat par la suite. Nous n'écarterons pas de trouver encore ce partenaire dans le courant de cette année. Vivansa gagnera alors en visibilité. Son chiffre d'affaires, qui est actuellement de 2 millions, devrait passer à 15 millions d'euros d'ici trois à cinq ans. Un chiffre certes ambitieux, mais que nous comptons bien atteindre grâce au soutien de Deloitte Fiduciaire et d'un partenaire solide !