



*Access Diffusion mise sur sa réorganisation et des rachats pour croître*

L'intégrateur Access Group se rebaptise Access Ingénierie Informatique et devient filiale de la holding Access Group nouvellement créée. Cette dernière détient également les sociétés Access Ingénierie Télécom et Access Ingénierie Hébergement. Selon la direction du groupe, chacune de ces entités devrait connaître une croissance moyenne de 20% par an durant les 5 prochaines années, avec le soutien probables de rachats d'entreprises.

L'intégrateur Access Diffusion, un spécialiste des infrastructures et des systèmes, aborde 2013 avec un nouveau visage. En juillet dernier, cette société fondée en 1993 est devenue filiale de la holding Access Group créée par ses propriétaires. Elle a changé dans le même temps de dénomination pour devenir Access Ingénierie Informatique (A2I). Le groupe dans lequel elle est désormais intégrée possède également la société Access Ingénierie Télécom (AIT). Fruit de la filialisation des

activités télécoms-réseaux d'Access Diffusion en 2007, AIT n'était détenue qu'à hauteur de 10% par l'intégrateur. Le reste de son capital était dans les mains de différentes personnes physiques. La situation a évolué avec la création de la holding qui a racheté l'intégralité des parts d'AIT. Le périmètre du nouveau groupe de s'arrête pas là. Il possède une troisième filiale, Access Ingénierie Hébergement (AIH) dont la création remonte à novembre 2012. AIH constitue le bras armée d'Access Group dans les domaines de l'hébergement et du Cloud Computing. « Nous aurions pu choisir de créer des Business Unit au sein d'Access Diffusion plutôt que de créer une holding avec plusieurs filiales, explique Dominique Plottier, le président d'Access Group. Mais nous avons préféré une approche différente qui va permettre à chacune des sociétés du groupe de gagner en agilité et de se focaliser exclusivement sur son métier. »

20% de croissance moyenne par filiale sur 5 ans

Fort de cette organisation, Access Group vise une croissance moyenne et « ambitieuse » de 20% par an pour chacune de ses filiales sur les 5 ans à venir. En 2012, les revenus du groupe atteignaient 12 M€, soit une hausse de 5% comparé à 2011. Sur ce chiffre d'affaires, 9 M€ sont à mettre au crédit d'A2I, 1,5 M€ sur celui d'AIT et 1,5 M€ sur AIH. Quant aux 70 salariés du groupe, ils sont répartis à hauteur de 40 personnes sur A2I, de 10 personnes sur AIT et de 8 collaborateurs sur AIH. Le reste des salariés est employé au sein de la holding. En outre, l'effectif du groupe est en cours d'élargissement avec 5 à 6 postes ouverts sur l'activité informatique, 2 sur l'activité hébergement et autant sur l'activité télécoms. « Pour l'exercice 2013, nous visons une croissance de 30% sur l'activité télécoms et de 5% sur l'activité informatique. L'activité hébergement, que nous avons créé il y a 18 mois, devrait progresser quant à elle de 50% l'an prochain », détaille Dominique Plottier.

Effectuer des rachat à compter de 2014

Pour le président du groupe, il est difficilement concevable que sa croissance à venir puisse être atteinte sans procéder à des rachats. Mais, prévient-il, « sauf opportunité majeure, nous allons stabiliser l'organisation cette année et attendre le début 2004 pour mener une ou des acquisitions. » Une opération de croissance externe pourrait ainsi être réalisée en Suisse Romande, un territoire qui constitue une extension naturelle pour une société rhônalpine comme Access Group. Ce dernier souhaite également développer sa présence en PACA, en passant par une acquisition visant à étoffer son agence de Sophia Antipolis ou en misant sur de la croissance organique. Mais Access Group a-t-il les moyens financiers pour mener une politique de rachats ? « Nous avons intégré la possibilité de nous associer avec un actionnaire si notre capacité d'investissement ne suffisait pas à mener des acquisitions », répond Dominique Plottier.

Des plans de commissionnement adéquats pour favoriser les synergies

Avant d'en arriver là, Access Group doit donc stabiliser son organisation. Une phase qui va notamment passer par la mise en place de synergies entre ses différentes filiales, notamment sur le plan commercial. Chaque entité bénéficiant de sa propre force de vente, l'enjeu est que chacune soit à même de commercialiser les offres des autres.

La problématique ne pose pas entre les activités télécoms et informatique du groupe puisque celles-ci ne sont pas concurrentes. « En revanche, faire commercialiser par les commerciaux de l'informatique des prestations d'hébergement qui peuvent être concurrentes ne coule pas de source », indique Dominique Plottier. Pour lever cet écueil, la direction d'Access Group prépare un plan de commissionnement qui garantira à ses commerciaux une rémunération équivalente lorsqu'ils vendent une offre qui ne figure pas au catalogue de la filiale qui les emploie.