

Ingénierie. À l'origine du concept de « société de service en accompagnement de projets », Eurogiciel est devenue un groupe d'envergure nationale. Présent également à Paris, Bordeaux, Marseille, Sophia Antipolis et Nantes, il vient de remporter d'importants succès commerciaux et ne cache plus ses ambitions de conquête. Interview de son président Daniel Benchimol.

Opérations de croissance externe pour Eurogiciel

Sur quel marché s'inscrit Eurogiciel ?

Nous avons créé Eurogiciel en 1989 à Toulouse. Depuis, elle est devenue un groupe national qui pèse 500 personnes et 32 M€ de chiffre d'affaires. Elle se définit comme une société de service en accompagnement de projets (SSAP). C'est un concept fort, différenciateur, et un acronyme que nous avons d'ailleurs déposé. Cela signifie que pour des projets tels que la fabrication d'un missile pour la Sagem, d'un char pour le Giat, d'un TGV pour Alstom ou d'un hélicoptère pour EADS, nous offrons différents accompagnements qui sont autant de métiers d'Eurogiciel.

C'est-à-dire ?

Le groupe détient 4 marques distinctes. Par l'intermédiaire

de notre cabinet Etop International, nous proposons du management de projet et du conseil en organisation (planification, analyse des coûts, des ressources et des risques). Le cabinet Equert propose ensuite du management qualité. Nous partons ici du principe qu'un grand projet ne peut réussir que si un process qualité a été mis en place dès le départ. Nous intervenons donc en conseil qualité ou en accompagnement de l'assurance contrôle qualité.

Notre 3^e structure, Eurogiciel Ingénierie, réalise des équipements logiciels et des systèmes pour différents types de projets. Sur l'A380 d'Airbus, nous avons par exemple réalisé le logiciel de l'instrumentation tête haute [qui permet au pilote de visualiser les informations sur le pare-brise]. Nous avons aussi

réalisé la refonte des visus de l'hélicoptère NH90 d'Eurocopter. Nous exerçons donc aussi le métier d'éditeur de logiciel dans des niches technologiques déterminées. Nos produits sont du reste labellisés par Airbus ce qui nous permet de les vendre à d'autres industriels comme Honeywell ou Rockwell Collins.

Quel est le dernier métier d'Eurogiciel ?

Nous sommes cette fois parti de l'idée qu'un projet ne réussit que si les gens, c'est-à-dire aussi bien le personnel de l'entreprise, que ses clients, se l'approprient. Notre 4^e division, EXM Company, est donc dédiée au multimédia : la communication, la formation et l'information. Nous réalisons par exemple des outils de formation pour les mécaniciens d'hélicoptère. Nous avons ainsi mis en place le Conservatoire Dassault, une structure de formation interne au groupe de défense.

Vous vous êtes récemment rapproché d'un groupe alle-



Les équipes d'Eurogiciel ont réalisé la refonte des visus de l'hélicoptère NH90.

mand. Quels en sont les conséquences ?

Au travers d'une joint venture, nous avons effectivement créé une structure commune avec CeBeNetwork, et à travers lui tout un réseau de sociétés d'ingénierie allemandes. L'objectif étant de créer un portail pour adresser des marchés transnationaux entre la France, l'Espagne, la Grande Bretagne et l'Allemagne. Par ce biais, nous avons remporté le programme management de l'Airbus A350. Des équipes anglaises et alle-

mandes travaillent sur ce projet, mais le pilotage de l'affaire est en France !

Quelles perspectives en 2006 ?

Nous venons de développer un plateau de production de logiciels au Vietnam, d'une dizaine de personnes, dirigé par un Toulousain. Cela nous permet d'être compétitif sur des marchés où il est indispensable de développer à très bas coûts. Nos axes de développement pour les mois à venir vont donc consister à stabiliser les

projets nouveaux que je viens d'évoquer, et les rendre opérationnels. Je souhaite également « marketer » de façon plus internationale nos offres bien que nous ayons déjà des plusieurs partenariats étrangers. Nous allons également recruter des managers de haut niveau, une dizaine de postes est à pourvoir sur toute la France. L'objectif étant de porter notre effectif de 500 à 1000 en 3 ans et de doubler parallèlement notre chiffre d'affaires. Pour cela nous allons procéder à des opérations de croissance externe. Eurogiciel, aujourd'hui en fait, « a tout d'une grande ». Nous sommes, sur nos marchés, en compétition avec des plus grands que nous. Pour avoir une meilleure couverture du risque, il est donc indispensable d'avoir de la croissance sur nos niches. Nos cibles, d'ici à fin 2006, sont nos concurrents d'Ile de France et ceux de l'Est de la France où nous ne sommes pas encore implantés.



Daniel Benchimol :
« L'objectif est de doubler notre effectif et notre chiffre d'affaires en 3 ans. »

PROPOS RECUEILLIS PAR
AGNÈS BERGON