

LE SERVICE



Solar Games s'invite sur le marché de la GED

Nom de code : VDC pour Virtual Data Center. Une solution mise au point par la jeune pousse niçoise Solar Games, à l'origine d'une plateforme permettant aux entreprises de créer et d'administrer leurs propres "serious games", ces formations à distance qui empruntent les mécanismes des jeux vidéos et réseaux sociaux. « Ce sont nos clients qui nous ont mis la puce à l'oreille, explique son président Léon Chicheportiche. Certains utilisant notre plateforme non pas pour sa vocation première, la formation, mais pour la gestion électronique de leurs documents ». Un secteur - la GED - déjà bien occupé sur lequel Solar Games a donc choisi d'entrer par la porte détournée de l'animation et de l'organisation du travail collaboratif. Aussi VDC est-il composé de quatre salles : une bibliothèque où télécharger, commenter, mettre à jour, liker les documents ; un espace de co-working doté, entre autres, de systèmes de chat et de visioconférence ; une salle des experts et une autre consacrée à l'évaluation. « Toutes ces fonctions prises séparément existent déjà, mais c'est la première fois qu'elles sont toutes présentes dans un même outil et intégrées à une expérience de gamification avancée », revendique le dirigeant. Qui permet ainsi aux entreprises de coordonner et de dynamiser leurs échanges, d'animer leur communauté, d'évaluer ses connaissances et de partager les bonnes pratiques. Tout en gérant, coproduisant et conservant ses documents. Fondée en 2011, Solar Games a la particularité d'être pilotée par des experts du monde du jeu vidéo et cible les grands comptes. Parmi ses clients, Orange, Renault ou encore Sanofi pour lequel elle vient de développer, avec l'hôpital Necker, un centre de sensibilisation virtuel pour les enfants diabétiques. La jeune pousse cherche à lever 800.000 euros afin de financer une version de sa plateforme adaptée aux tablettes et Smartphones, renforcer son équipe commerciale et partir à l'international, notamment en Angleterre où un premier contrat est en cours de déploiement. Solar Games emploie 11 personnes pour un chiffre d'affaires 2016 de 320.000 euros. Elle vise les 750.000 euros de facturations pour 2017. G.C.

Tél. : 06 22 66 30 09 / leon@solargamescorp.com

EN BREF

Sophia Conseil. Objectif ETI !

C'est sur un long chemin tortueux mais « ô combien stimulant » que s'est engagée l'ESN Sophia Conseil, entreprise de services d'ingénierie multi-secteurs et multi-métiers. Qui cherche, depuis quelques années, à se structurer pour passer du statut de la PME à celui de l'ETI, ces entreprises de taille intermédiaire qui manquent tant au paysage économique français. « Pour Sophia Conseil, la problématique est d'ordre organisationnel. Franchir le cap suppose de se réinventer pour trouver de nouveaux modes de fonctionnement et de management plus horizontaux », explique son dirigeant-fondateur Vincent David. Alors, après avoir intégré The PACA Accelerator en 2016, dispositif d'accompagnement pilote régional de six mois pour les entreprises de supercroissance, Sophia Conseil passe aujourd'hui à l'échelon supérieur. La PME de 240 personnes fait en effet partie des 60 lauréats de la promotion 2017 de l'accélérateur national PME de Bpifrance et suivra un programme de deux ans qui l'accompagnera sur des volets aussi variés que la connaissance des filières, les méthodes de financement ou encore la mobilisation de partenaires d'excellence. Reconnue pour ses compétences en optique, électronique, mécanique et informatique, Sophia Conseil a été fondée en 2005 et compte dans son portefeuille-client de grands noms tels que L'Oréal, Areva, Alstom ou encore le CNES, lui permettant de générer un chiffre d'affaires de 18 millions d'euros (2015).

ActiveEon. Au service de Sa Majesté

● **BIG DATA.** L'éditeur sophilopolitain spécialiste du traitement de données se déploie à Londres où il travaille sur des projets stratégiques hautement sensibles.

Après San José en Californie et Dakar au Sénégal, c'est désormais à Londres que se déploie l'éditeur de logiciels sophilopolitain ActiveEon. Spécialisée dans les solutions open source capables d'accélérer, d'automatiser et d'orchestrer le traitement des informations récoltées dans le cadre du big data, de l'internet des objets et du cloud computing, la spin off de l'Inria a donc ouvert, le 1er avril, une antenne en Angleterre, poursuivant ainsi sa stratégie de conquête à l'international où elle réalise 60% de son chiffre d'affaires (1,6 M€ en 2016 pour un résultat net de 150 K€).

Projets hautement sensibles

Cette implantation vise à se rapprocher de sa clientèle, et plus particulièrement de l'administration britannique - le ministère de l'Intérieur en l'occurrence - qui utilise déjà sa solution dans le cadre hautement sensible de l'attribution des visas de tourisme, de travail, d'immigration et de réfugié politique. « Nous avons été contactés par les responsables du projet fin 2014, raconte son dirigeant Denis Caromel. Ils souhaitaient restructurer un système vétuste et répondre aux nouvelles exigences en matière d'intégration de données à grande échelle, en particulier afin d'intégrer de nouveaux volets sécurité. Notre solution ProActive, permettant l'intégration et le traitement structuré et automatisé en temps réel de données massives en provenance de multiples sources, a donc été testée ». Et adoptée



L'équipe d'ActiveEon va s'enrichir en 2017 pour atteindre un effectif de 35 personnes.

puisque l'entreprise sophilopolitaine vient d'être de nouveau sollicitée pour un projet complémentaire qui vise cette fois-ci à réduire la criminalité. « Il s'agit de synchroniser et d'analyser les données en provenance de 25 sources différentes », détaille le dirigeant.

Domaines d'application variés

Si le marché de la défense et de la sécurité est un secteur privilégié par l'entreprise, elle qui a signé en 2016 avec la Snecma pour participer à l'analyse sur banc de test des moteurs du Rafale, c'est loin d'être le seul. « Nous sommes portés par la

transformation digitale des entreprises, quel que soit leur secteur d'activité ». ActiveEon intervient ainsi dans les domaines de la finance (calcul des risques), de la recherche (analyse génomique avec l'Inria de Saclay), de la cosmétique (amélioration de la formulation des produits L'Oréal), des médias (Médiamétrie), de l'industrie... Ce qui lui permet de tabler sur le doublement de ses facturations en 2017. « Le démarrage a été long, la R&D ayant été nécessaire pour maturer le logiciel », concède Denis Caromel qui a fondé ActiveEon en 2007. « La levée de fonds de 800 K€ opérée en 2014 a permis d'embaucher

des commerciaux et d'amorcer la pompe ». Reste toutefois à mieux pénétrer le marché français et notamment son administration pour laquelle la PME travaille de manière sporadique. « Ce n'est pas assez », juge le dirigeant. C'est bien connu, nul n'est prophète en son pays.

Gaëlle Cloarec

ACTIVEEON

(Sophia Antipolis)
Dirigeant : Denis Caromel
CA 2016 : 1,6 M€
25 personnes
Tél. : 06 76 87 54 09
denis.caromel@activeeon.com

ASD Group. Comment le cabinet de représentation fiscale pilote sa croissance

● **EXPORT.** Le cabinet sophilopolitain spécialiste de la représentation fiscale complète son maillage avec l'ouverture, cette année, d'agences à Dubaï et à San Francisco.

Fondée en 2000, ASD Group accompagne les entreprises dans les formalités administratives liées à l'import-export. Fiscalité, douanes, création de société, représentation fiscale, remboursement de TVA, vente à distance, déclaration d'échanges de biens... l'entreprise sophilopolitaine intervient dans de nombreux domaines d'activités pour le compte de quelque 3.500 sociétés clientes, françaises et étrangères, à travers un réseau de 30 agences réparties dans 24 pays du globe. Un maillage que le cabinet complète en 2017 avec l'ouverture annoncée d'entités à San Francisco et Dubaï. Deux implantations éminemment stratégiques, notamment pour leurs connexions avec l'Asie où le groupe est présent depuis cinq ans, à Hong Kong et Shanghai.

L'Asie, vecteur de croissance

« C'est une zone géographique qui monte en puissance, portée par l'attrait du marché chinois d'une part et la création de la zone de libre-échange Asian de l'autre », explique Didier Delangue, dirigeant-fondateur d'ASD Group qui a généré en 2016 un chiffre d'affaires de plus de 10



Didier Delangue a lancé son activité en 1993 dans le nord avant de créer ASD Group à Sophia Antipolis en 2000.

millions d'euros, en croissance de 36% par rapport à l'exercice précédent. Un bond qui s'explique naturellement par la volonté des entreprises, voire l'impérieuse nécessité pour celles positionnées sur un marché domestique atone, de travailler à l'export. Où l'Asie tient bonne place. En témoignent les récents contrats décrochés par le cabinet portant sur l'aide à l'implantation de deux

grandes enseignes spécialisées dans l'optique et la coiffure. La première prévoyant un rythme d'ouverture de 60 boutiques par an. « Nous avons aussi beaucoup de demandes sur les pays de l'Est où les entreprises ont tendance à rapatrier leur production. Nous y sommes évidemment présents ».

Diversifier et digitaliser

ASD Group cherche parallèle-

ment à diversifier et digitaliser ses activités, avec la mise en place d'une première offre de service numérique dédiée aux travailleurs détachés. « Il s'agit d'une plateforme multilingue qui permet aux sociétés détachées de gérer leur personnel au regard des règles administratives et fiscales françaises. » Le site, baptisé SoTruck, sera amené à être dupliqué en fonction des règles en vigueur dans les autres pays européens car « on ne travaille pas en Suède comme on travaille en Grèce ». C'est pourquoi chaque agence emploie des professionnels issus de leur pays d'implantation. C'est le cas à Dubaï et San Francisco, cela le sera aussi dans les pays Baltes, prochaine cible du groupe qui vise une progression annuelle de son activité de 20 à 40% par an.

Gaëlle Cloarec

ASD GROUP

(Sophia Antipolis)
Dirigeant : Didier Delangue
CA 2016 : plus de 10 M€
100 personnes
Tél. : 04 92 38 08 05
ddelangue@asd-int.com