

L'ENTREPRISE DU MOIS

Anaveo. La vidéosurveillance passe les frontières

Le leader national de la vidéosurveillance, implanté à Champagne-au-Mont-d'Or, a adopté une stratégie offensive pour pallier les effets de la crise. Innovations et déploiement à l'international lui permettent de maintenir un rythme de croissance soutenu.

Claire Pourprix

De 2001 à aujourd'hui, la croissance moyenne du chiffre d'affaires annuel d'Anaveo est de 26,8 %, tandis que celle du résultat d'exploitation atteint 46,5 %. Des performances remarquables, qui sont le résultat d'un positionnement fort sur le marché de la vidéosurveillance. Anaveo, née de l'acquisition de plusieurs entreprises spécialisées sur ce domaine - CST en 2001, Picsys en 2002, T2M en 2003 et Digital Vision en 2004 -, est devenue leader sur ce marché en France en fusionnant ces entités, en 2005. « Le métier était en devenir en 2001, se souvient Paul Surand, son fondateur et président du conseil de surveillance. Il fallait des effets volumes pour sortir des prix et des technologies adaptés au marché. » L'entreprise s'est livrée une course aux chiffres, avec une obsession : la rentabilité.

Des coûts optimisés

« Nous vendons au prix où beaucoup de nos concurrents achètent, avance le dirigeant. C'est ce qui fait notre succès. Nous avons passé le seuil critique juste avant la crise, au bon moment ! » Car, depuis 2008-2009, le marché a flanché : les clients finaux ont réduit leurs investissements, réduisant ainsi la part du gâteau. Pour conserver leurs parts de marché, les fournisseurs se livrent une guerre des prix encore plus acharnée, tandis que les clients, en situation de force, négocient des tarifs toujours plus serrés... Anaveo a donc retravaillé l'optimisation de ses prix et revient ainsi à des services pour s'adapter à cette problématique et proposer « une offre percutante tout en gardant un niveau de marge ». L'entreprise fabrique le « cœur du système », c'est-à-dire la gestion d'image, et conçoit toute l'électronique et les logiciels des systèmes de vidéosurveillance. L'assemblage avec les cartes électroniques est réalisé à Champagne-au-Mont-d'Or. Les dômes et les caméras sont fabriqués en sous-traitance, sur cahier des charges d'Anaveo. Cette dernière dispose de neuf agences réparties en France, pour garantir une intervention rapide de ses équipes, les agences fonctionnant comme

des mini-centres de profit, avec des compétences administratives, commerciales et techniques.

L'atout innovation

L'un des points forts de l'entreprise tient à sa capacité d'innovation : avec 6 à 7 % du chiffre d'affaires investis dans la R & D tous les ans, le groupe est en phase avec les révolutions techniques permanentes guidées par des processeurs toujours plus rapides et des capacités de mémoire toujours plus grandes. Après l'arrivée de la haute définition dans la vidéosurveillance en 2007, 2010 est l'année de la « vidéosurveillance intelligente ». « C'est une solution d'avenir. Ces produits sont capables d'analyser l'image pour en tirer des conséquences », explique Paul Surand. Cela permet par exemple de détecter des personnes de jour comme de nuit, et d'enchaîner des scénarios prédéfinis (connexion au service de télésurveillance, envoi de SMS, etc.), ou encore d'identifier des objets immobiliers (tels que des colis abandonnés) qui ne collent pas avec l'image de référence, etc.

Au-delà de l'argument technologique, Paul Surand souligne l'aspect économique de ce type de produits, qui permettent de faire l'économie de personnel de garde pour la sécurité. Les communes et entreprises en seraient friandes.

Projet en Chine

L'international constitue un nouvel axe de développement, tant parce que l'entreprise en a la maturité que pour contrebalancer la crise. « Les années à venir seront difficiles en Europe historique, constate Paul Surand, sans se voiler la face. Nous allons donc à l'international avec plaisir. » Anaveo vient d'ouvrir des bureaux commerciaux et techniques en Espagne et en Pologne et est en pourparlers en Chine. Il s'agit souvent de répondre à la demande de gros clients qui sont présents sur place. « Les grands fabricants mondiaux sont en Chine. Si nous arrivons à vendre en Chine, cela voudra dire que l'on apporte vraiment quelque chose ! » Anaveo devrait ouvrir d'autres pays en 2011.



« Anaveo consacre 6 à 7 % de son chiffre d'affaires annuel à la R & D pour alimenter un marché en « révolution technique permanente ». Le ZoneTracker est ainsi une nouvelle solution de détection de personnes en 4D (intégrant la notion de temps) qui repose sur son système de vidéosurveillance intelligente VisioTracker.

ÉTAPES

2001
Paul Surand rachète CST, une société d'installation d'équipements de vidéosurveillance.

2002
Acquisition de Picsys, société de fabrication d'équipements de vidéosurveillance.

2003
Acquisition de T2M, filiale de Matra, également spécialisée dans la fabrication.

2004
Acquisition de Digital Vision. Le groupe devient leader sur le marché national de la vidéosurveillance.

2005
Réunion des différentes entités sous Anaveo. Implantation aux Carrés du parc, à Champagne-au-Mont-d'Or.

2010
Ouverture de bureaux à l'international.

Paul Surand : « L'ascenseur social est une de mes philosophies »

Anaveo est une jeune entreprise, avec un personnel jeune... quel mode de management avez-vous adopté ?

La moyenne d'âge est de 32-33 ans. L'entreprise est née de croisances externes : le fait d'être parti de rien permet d'effectuer beaucoup de promotions internes. L'ascenseur social est une de mes philosophies. Il est ainsi rare que l'on embauche de l'extérieur pour des postes de haut niveau. Les membres du comité de direction avaient tous des fonctions moindres auparavant. De même, les directeurs d'agence ont presque tous d'abord été commerciaux, voire juniors. Nous entretenons le bon esprit qui règne dans l'entreprise au cours de séminaires (à la Réunion, au Sénégal...) pour travailler la cohésion d'équipe car c'est plus agréable de travailler dans une bonne ambiance, quand on se connaît mieux. Notre personnel est chassé en permanence mais nous enregistrons très peu de démissions...

Vos effectifs sont stables depuis plusieurs années alors que le chiffre d'affaires et les résultats sont en progression constante. Pourquoi ?

En effet, Anaveo emploie 170 personnes, un chiffre stable depuis plusieurs années. Car nous soustrairions beaucoup de choses qui sont réalisées par une main-d'œuvre non technique. Cela nous laisse plus de souplesse. En période de crise, alors que la visibilité des carnets de commandes n'est plus la même qu'avant, ce mode de fonctionnement est appréciable.

Anaveo a financé une équipe de course automobile à son lancement. Pourquoi ?

Nous avons besoin de faire connaître la marque, lorsque nous avons fusionné les entités sous le nom d'Anaveo. Nous avons donc financé pendant trois ans une équipe de sport automobile. Cela nous permettait d'inviter tous nos clients, dans les régions. Car nous avions alors besoin de faire connaissance

avec les clients des entreprises rachetées. Depuis 2008, nous aidons juste un jeune pilote. Cette action de communication est donc devenue une action de mécénat.

Anaveo n'a pas réalisé de croissance externe depuis 2004. Cela ne vous tente plus ?

Si, nous sommes en recherche de croissance externe, nous travaillons d'ailleurs sur plusieurs projets. Nous sommes très ouverts sur des rapprochements, des partenariats... Or, de nombreuses PME sont en difficulté, après avoir connu des exercices avec des marges élevées. Elles se survalorisent car leurs propriétaires gardent comme niveau de valorisation les résultats qu'ils réalisaient avant la crise. De plus, nous recherchons des entreprises qui aient des clients saines. Nous cherchons depuis trois ans, c'est difficile ! Nous souhaitons nous étoffer en vidéosurveillance, intrusion et contrôle d'accès hors sécurité humaine.

L'équipe dirigeante constituée autour du fondateur



Paul Surand (54 ans) est le président du conseil de surveillance d'Anaveo et le fondateur du groupe. Celui-ci est composé de trois entités : Financière Anaveo, la holding, Anaveo Exploitation et Anaveo Groupe. Avant de créer ce groupe de télésurveillance, Paul Surand a dirigé pendant environ cinq ans BS, une société de bureau-

technique communicante qui proposait des équipements permettant le « tout en un » (traitement de texte, télécopie, Minitel).

Puis il a dirigé pendant une dizaine d'années une société de financement de biens d'équipements, qu'il a revendue à une filiale de la BNP en 1998, avant de la quitter, en 2000.

Comité de direction

La direction d'Anaveo est également composée de :

- **Hervé Bouguet** (44 ans), président du directoire,
- **Claude Parmentier**, responsable administrative des ventes,
- **Fabrice Tisseur**, directeur commercial,
- **Ghislain Grange**, directeur technique.

Anaveo en bref

- Siège social : Champagne-au-Mont-d'Or.
- Président du conseil de surveillance : Paul Surand.
- Effectif : 170 personnes.
- CA 2009 : 41 M€ (+21 %), avec un résultat à « deux chiffres ».
- Clientèle : distribution (60 %), entreprises et communes.
- Neuf agences en France.
- Bureaux en Espagne et en Pologne.
- www.anaveo.com