

M&E 628 (nov. 2012)

Marché

GMAO

Les entretiens



de JFRomain

Siveco trace sa feuille de route en toute indépendance

Après l'annonce par Carl International d'une prise de participation à hauteur de 34 % dans le capital de Siveco Group, nous avons demandé à **Carlo Fichera, PDG de Siveco**, comment devait être interprétée la nouvelle composition de l'actionnariat de son groupe.

Jean-François Romain. **Pouvez-vous nous retracer le contexte de votre retour, il y a quelques mois, aux commandes de Siveco ?**



Carlo Fichera.

Comme vous le savez je suis cofondateur de Siveco Group que j'ai dirigé de la création en 1986 sans discontinuer jusqu'à mi 2007. Actionnaire minoritaire à l'époque, j'ai décidé de me retirer et de céder mes parts de l'entreprise, l'actionnaire majoritaire ayant alors manifesté sa volonté de changer de stratégie.

Dans la période qui a suivi mon départ, la structure s'est maintenue tant au niveau de son offre produits que de ses marchés. En revanche, au plan de la gestion, vous avez pu constater la succession de plusieurs directeurs généraux. L'année passée, j'ai été rappelé par l'actionnaire principal du groupe, et je suis donc revenu, mais en acquérant la majorité des actions du groupe.

Et je me suis attaché à corriger certains flottements de l'ancienne direction, sans plan de restructuration ni licenciement, mis à part un remplacement au service commercial et qui n'était pas de mon fait. J'ai par contre rappelé d'anciens collaborateurs et reconstitué une équipe qui s'était perdu en chemin pendant mon absence... Aujourd'hui nous constatons avec satisfaction la confiance toujours confirmée de nos clients.

J.-F. Romain. **Quels sont aujourd'hui vos objectifs et, désormais seul maître à bord, que comptez-vous faire ?**

C. Fichera. Les équipes dirigeantes précédentes nous ont quittés. Aujourd'hui, en tant qu'unique directeur général et président, je contrôle et compte bien contrôler encore pour longtemps les destinées de ce groupe. Pour faire quoi ? Pour redonner une stabilité et une cohérence à l'ensemble d'un groupe que je connais sans doute mieux que quiconque puisque c'est moi qui l'ai construit et dirigé. Redonner au groupe des perspectives de croissance et retrouver la forte rentabilité que nous avons eu par le passé, tels sont les objectifs que je me suis fixé à mon retour.

J.-F. Romain. **Pouvez-vous rappeler le périmètre du groupe et ses résultats ?**

C. Fichera. La maison mère Siveco Group réalise, au dernier bilan publié, un chiffre d'affaires de 6,365 millions d'euros avec un bénéfice net de 1,654 million après impôts. Comme vous le savez, nous avons également des filiales - Brésil, Tunisie, Royaume-Uni, Italie et Benelux - que nous détenons pratiquement toutes à 100%. Le résultat consolidé du groupe atteint ainsi 7,8 millions d'euros. Nous avons également des participations au sein de Siveco Chine et Siveco Hellas (en Grèce), et un réseau mondial de distribution...

Toutes les entités détiennent localement leurs propres compétences commerciales et techniques, de conseil et de support dans les différentes langues selon les pays d'implantation. Ce qui me permet d'affirmer que Siveco Group n'a pas seulement une politique d'export mais une réelle présence locale à l'international. Cela ne date pas d'hier, c'était ma volonté depuis l'origine et cela a nécessité de forts investissements et avec constance pendant de longues années. Vous devinez les difficultés à surmonter pour s'implanter dans un pays, créer une structure dans un marché de niche et dans un environnement où vous n'êtes ni connu ni attendu...

Pour faire face au ralentissement industriel en France, nous avons ouvert de nouveaux créneaux de marché. Mais, dans le contexte économique actuel, où la croissance est portée par les pays émergents, notre potentiel international nous permettra effectivement de préserver notre croissance à deux chiffres.

J.-F. Romain. **La prise de participation annoncée récemment par Carl Software a-t-elle été concertée ?**

C. Fichera. Je ne démens pas que Carl détienne aujourd'hui environ 34% des actions de Siveco Group, une participation qui a pu être acquise auprès d'une société qui avait elle-même acquis ces actions lors de mon départ en 2007. En ce qui me concerne et jusqu'à plus ample informé, il s'agit cependant d'un non-événement, puisqu'un actionnaire minoritaire n'a aucun pouvoir stratégique, n'a pas accès au conseil d'administration de la S.A. et se trouve face à un actionnaire majoritaire doté d'un pouvoir de décision discrétionnaire.

Je vous confirme qu'il n'y a pas eu d'accord stratégique préalable ou actuel entre les sociétés ou leurs dirigeants. Il ne m'appartient pas d'expliquer ou de commenter les objectifs de cet actionnaire, si ce n'est d'y voir un signe de la confiance qu'il met dans notre propre entreprise à faire fructifier son investissement.

J.-F. Romain. **Sans doute pouvez-vous cependant vous interroger sur d'éventuelles synergies de développement entre vos deux sociétés ?**

C. Fichera. La partie administrative, nos centres de recherche et de développement produits feraient doublon... il convient surtout de considérer nos bases de clientèles, qui ont parfois lourdement investi sur nos produits respectifs - en France, certains de nos clients comptent jusqu'à 9000 utilisateurs. J'ai toujours considéré, hier comme aujourd'hui, que les solutions que nous mettons en œuvre nous donnent une responsabilité industrielle énorme et que nous ne pouvons pas jouer avec le nom de l'entreprise. A la taille que nous avons atteint, il ne me paraît pas envisageable que l'une des deux sociétés puisse englober l'autre.

Pour vous dire ma pensée, une fusion me semblerait difficile à mettre en œuvre et pour un bénéficiaire client bien hypothétique... Pour prendre un exemple, Coswin a une courbe d'expérience très importante sur les réseaux étendus (la solution Coswin étant hébergée de façon centralisée et irriguée dans des sites à travers le monde), ce qui est une solution technologique complexe en termes de sécurité, bande passante, transfert de données etc. Si collaboration il devait y avoir, ce serait peut-être, dans certains cas de figure, à l'étranger... D'ailleurs à ce jour personne ne parle d'alliance ni de rapprochement d'aucune sorte.

De notre côté, nous allons de l'avant, avec des contrats importants à travers le monde, et le lancement prochain de la version Coswin 8i qui sera présentée au prochain salon de la maintenance.

Entretien réalisé par Jean-François Romain