

# PARTENARIAT GAGNANT

Tixeo soft. NEXTER

**En quête d'une solution de web visioconférence, le groupe Nexter Systems interroge la PME montpelliéraine Tixeo... qui remporte le marché face aux majors du secteur. Cette collaboration, qui illustre l'esprit d'ouverture de Nexter aux PME innovantes, offre à Tixeo une référence éloquentesur ses performances.**

## ABOLITION DES DISTANCES

En 1958, Bruxelles organise la première exposition universelle post-Seconde Guerre mondiale. La manifestation exalte l'importance du progrès technique pour promouvoir le pacifisme... tandis que la guerre froide fait rage. À l'ombre de l'Atomium à peine surgi de terre, les visiteurs découvrent, entre autres, au gré des pavillons le premier film à 360°... Et la Visio téléphonie, ancêtre de la web visioconférence. RNIS, VoIP, câble, ADSL... Des techniques de transmission de signaux de plus en plus performantes se succèdent à une vitesse accélérée au cours des décennies suivantes. Au début des années 2000, le sujet passionne Renaud Ghia, Denis Angilella et Sébastien Jeanjean, trois jeunes élèves ingénieurs. Tout juste sortis de l'école, ils se jettent avec fougue dans l'épopée entrepreneuriale en fondant Tixeo en 2003. « Ce secteur de la web visioconférence nous plaisait et nous pressentions qu'il s'agissait d'un sujet porteur en voie de démocratisation, commente Renaud Ghia, directeur général. Notre ambition était de développer LA solution française face aux offres américaines. »

## GRAAL EN LIGNE

Les trois associés s'accordent sur une stratégie : un positionnement d'éditeur - d'autant plus que le domaine trop complexe pour faire l'objet de sous-traitance - et un développement en fonds propres. Ils n'hésitent pas à toquer à la porte des organismes régionaux qui proposent leur aide aux jeunes pousses. « Dès nos débuts, nous sommes entrés au BIC de Montpellier, qui a la réputation d'être une des meilleures pépinières d'entreprises d'Europe en termes de taux de réussite, continue Renaud Ghia. Soutenus par Languedoc-Roussillon Incubation, nous avons passé deux ans au sein du CNRS. Le consulting dont nous avons bénéficié nous a aidés à nous lancer. Deux ans après sa création, Tixeo était déjà rentable. » Et surtout détenteur d'un produit en mesure de concurrencer les logiciels d'outre-Atlantique. « Grâce à notre système, il est possible de communiquer en visioconférence à partir de n'importe quel périphérique - ordinateur mobile, tablette, Smartphone - parce qu'il s'adapte à la qualité de réseau. Car, le Graal en la matière est de pouvoir constamment garantir la meilleure qualité de vidéo et de son, ainsi qu'une réactivité optimale, quel que soit l'état du réseau. »

## À GRANDE ÉCHELLE ET CONFIDENTIEL

Consultants, PME, groupes : le logiciel de Tixeo s'adresse initialement à tous. Conforama, BNP Paribas ou Sagem Communication, qui pendant un temps le distribue sous marque blanche, sont les premiers à l'adopter. Une clientèle grands comptes dont l'importance tend à croître dans le portefeuille de Tixeo où figurent aussi la Direction générale de l'armement (DGA), la Direction générale de l'aviation civile (DGAC) ou encore Raytheon. « Aujourd'hui, nous proposons un ensemble de fonctionnalités qui les adresse plus particulièrement, précise Renaud Ghia. Il s'agit par exemple de spécificités portant

## Hinde DOUX

Acheteur - Pôle  
prestations intellectuelles

Direction des achats

NEXTER



« Le pôle "Prestations intellectuelles" gère des achats externalisés hors production impliquant des compétences multiples. Mon portefeuille comprend aussi bien les prestations et logiciels de ressources humaines corporate que des solutions - hardware ou software - informatiques et télécoms. Nous avons rencontré la société Tixeo en effectuant des recherches et une étude de marché préalablement au lancement d'une consultation dédiée aux solutions de travail collaboratif. Cet appel d'offres était motivé par un triple parti-pris économique, environnemental et de bien-être au travail. Il s'agissait en effet, malgré la distance kilométrique qui sépare les 13 sites du groupe, de permettre à ses 3 000 collaborateurs de travailler ensemble pour un coût et une empreinte carbone moindres, en réduisant les risques et la fatigue liés aux déplacements. Cependant, les installations de visioconférence coûtent cher, d'autant qu'en raison du caractère sensible de l'activité de Nexter, nos exigences de sécurité informatique ne nous autorisent pas le recours à des solutions communes.

Après une pré-étude approfondie, qui a fait l'objet d'un travail transversal commun à la direction achats et au service informatique, nous avons analysé les propositions de sept entités. Deux offres se sont détachées : l'une venait d'un grand groupe et l'autre de la PME Tixeo. À chacun, nous avons acheté un démonstrateur, afin de conforter notre choix final. Et nous avons retenu Tixeo, dont la proposition présentait les plus fortes capacités d'évolution. La PME a accepté de codévelopper avec Nexter, dans des délais courts, des fonctionnalités pour répondre parfaitement aux besoins de notre groupe. À l'issue d'une négociation constructive, nous avons laissé à Tixeo l'entière propriété intellectuelle des codéveloppements en contrepartie d'un avantage prix. Tixeo a toujours tenu ses engagements, si bien que le déploiement, prévu sur 18 mois, arrive aujourd'hui à son terme : chaque salarié de Nexter qui dispose d'un PC a aujourd'hui la possibilité d'y installer le logiciel de Tixeo. Tixeo nous aide aussi à promouvoir son utilisation en interne. Autant d'ingrédients d'une démarche mutuellement profitable, à laquelle vient s'ajouter la satisfaction de traiter avec une PME française, proactive et compétente. »

sur le déploiement, qui concernent moins les particuliers qu'un établissement qui souhaite équiper des centaines, voire des milliers d'utilisateurs. Et sur le volet de la sécurité, notre outil est très performant et permet d'organiser des réunions extrêmement confidentielles, bien plus qu'elles ne le seraient par téléphone ! »

## VICTOIRE SUR LES GÉANTS

Un atout qui a tout particulièrement retenu l'attention de Nexter, dont Renaud Ghia salue l'esprit d'ouverture aux PME innovantes. « Comme les trois-quarts de nos clients, le groupe Nexter nous a trouvés en se connectant sur notre site web. Ensuite, ils nous ont informés qu'ils allaient lancer un appel d'offres et nous ont transmis le cahier des charges. Après l'avoir étudié, nous avons décidé de concourir – ce que nous ne faisons pas systématiquement – car nous pouvions offrir une réponse idoine au besoin exprimé. » Sans connaître le nom des autres candidats en lice, Tixeo redoute une rude bataille pour remporter le marché. « Nous sommes une PME de sept personnes, qui au quotidien a pour concurrents des géants de l'Internet comme Microsoft ou Cisco. » Au cours de la consultation, Tixeo prend cependant un double avantage sur ses compétiteurs. D'une part, le panel de test utilisateurs mis en place par Nexter penche en sa faveur. D'autre part, Tixeo fait preuve d'une grande flexibilité – impensable dans une major – et offre à Nexter de réaliser des adaptations spécifiques comme, par exemple, le relooking complet de la solution à la charte graphique de Nexter. Jeu, set et match : Tixeo remporte l'appel d'offres et se lance *illico* dans les codéveloppements demandés et partiellement financés par le groupe. Actuellement, Tixeo vient à bout du déploiement, prévu en quatre phases. « La première correspondait au test, détaille Renaud Ghia. La deuxième phase équivalait à généraliser la solution à tous les collaborateurs, en l'ouvrant vers l'extérieur. La troisième intégrait les premières fonctionnalités réalisées spécialement pour

le groupe et, enfin, la quatrième implique la livraison des passerelles. En effet, notre technologie permet de s'interfacer avec celles de nos concurrents et grâce à nos passerelles, Nexter peut utiliser son parc de systèmes de vidéoconférence, antérieurement installé dans ses salles de réunion. »

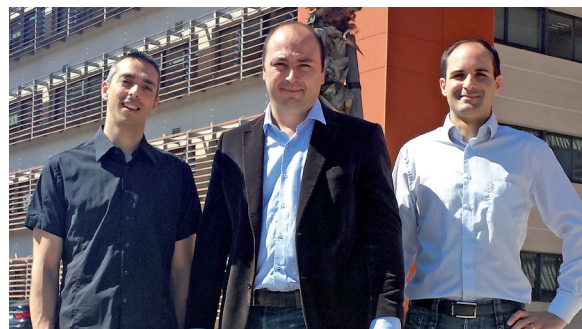
## STRATÉGIE DE CONQUÊTE

Renaud Ghia a toutes les raisons de se réjouir des termes de la coopération, qui se prolongera par un contrat de maintenance. « La majorité des nouvelles fonctions, issues du codéveloppement, dont nous avons gardé l'entière propriété intellectuelle, a techniquement enrichi notre produit aux yeux de tous nos clients. D'autre part, nous avons encore approfondi notre expérience des grands comptes, dont nous constatons au fil du temps qu'ils n'ont pas tous les mêmes méthodes de projet ou de négociation. Enfin, Nexter est une magnifique référence, à même de convaincre nos prospects. » Un prestige dont Tixeo compte bien utiliser à l'appui de ses efforts soutenus pour poursuivre sa croissance. « Nous ne cessons jamais d'innover et, du reste nous venons juste de sortir un nouveau produit baptisé Helleo, qui est l'outil de communication intra-équipe le plus rapide et le plus simple qui existe. D'autre part, nous réfléchissons actuellement à une refonte de notre tactique commerciale. Jusqu'à présent, parmi les salariés de la société, tous ingénieurs de formation, deux se consacraient au commercial et nos ventes se faisaient en direct, sauf en Allemagne où nous sommes déjà représentés par deux personnes. Désormais, nous préférons développer un réseau de partenaires qui se charge de la vente. Nous étudions également les opportunités d'ouvrir un bureau aux États-Unis, car le continent nord-américain concentre les trois-quarts du marché mondial. »

le 19 juin 2013

## TIXEO EN BREF

- Activité** Tixeo est un éditeur de solutions logicielles innovantes de vidéo et web conférence HD sous forme d'abonnements, de licences et d'appliances. Ces solutions permettent à des groupes de 2 à 50 personnes de communiquer en audio, et vidéo par Internet.
- Création** 2003.
- Effectif** 7 personnes.
- Implantation** Siège social : Montpellier (34). Représentation commerciale : Munich (Allemagne).



Sébastien JEANJEAN, Renaud GHIA et Denis ANGELILLA, les trois cofondateurs

[www.tixeo.com](http://www.tixeo.com)

[www.helleo.com](http://www.helleo.com)