

Réorganisation du capital et nomination : une nouvelle dynamique pour Ach@t Solutions

Par [Cécile Chaigneau](#) | 07/07/2020, 14:20 | 773 mots



Christophe Gardent, président de Ach@t Solutions, et Jérémy Certoux, nouveau DG d'Agysoft (filiale d'Ach@t Solutions). (Crédits : Ach@t Solutions)

Le premier semestre 2020 aura été celui de l'action pour l'éditeur montpellierain de progiciels pour marchés publics. Après une LMBO qui aura permis la réorganisation du capital en vue de renforcer l'indépendance du groupe, Ach@t Solutions vient de recruter un directeur général pour piloter sa filiale Agysoft, permettant à son président de se concentrer sur la destinée du groupe.

Il a pris ses fonctions le 15 juin dernier, en pleine période de déconfinement : Jérémy Certoux, ex-directeur général de SECIB (filiale du groupe montpellierain Septeo), est le nouveau directeur général d'Agysoft, filiale du groupe montpellierain Ach@t Solutions. Il s'agit d'une création de poste qui va permettre au président du groupe, Christophe Gardent, de se consacrer aux projets transverses et à la croissance externe.

(Suite ci-dessous)

« Aujourd'hui, j'ai besoin de déléguer pour me concentrer sur le développement du groupe, commente Christophe Gardent. Jérémy Certoux va impulser une nouvelle dynamique. »

Créé en 1989, Ach@t Solutions est éditeur de logiciels spécialisé dans l'achat et les marchés publics à destination des acheteurs publics et des acteurs privés (maîtres d'œuvres, habitat social, laboratoires pharmaceutiques, fournisseurs de dispositifs médicaux, industriels et prestataires du secteur public).

Le groupe, dont le siège social est à Grabels près de Montpellier, emploie 164 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 21,2 M€ en 2019. Sa holding (18 salariés) pilote quatre filiales : Agysoft (à Montpellier, 83 salariés), SIS Marchés (basée à Courbevoie, 31 salariés), AWS (basée à Grenoble, 13 salariés) et Pharmatic (basée à Toulouse, 19 salariés).

« Conserver l'indépendance du groupe »

Cette nomination intervient à un moment stratégique pour le groupe, juste après une réorganisation du capital, opérée le 31 janvier dernier par le biais d'une MBO. Président et actionnaire depuis 2008, Christophe Gardent acquiert la majorité du capital et Yves Toni, co-fondateur et associé historique du groupe, est désormais minoritaire.

« Yves Toni doit partir à la retraite dans un an et demi, et cette MBO nous permettra de conserver l'indépendance du groupe au moment où il partira, contextualise Christophe Gardent. Entre 2015 et 2020, nous avons concrétisé 3 opérations de croissance externe, ce qui fait 5 depuis 2008. Aujourd'hui, il était donc aussi logique de réaligner les calendriers en vue de prochaines opérations de croissance externe dans les deux ans qui viennent. Nous avons déjà des cibles déjà bien avancées. »

(Suite ci-dessous)

Associée au management depuis 2015, la société de capital-investissement Irdi Soridec Gestion réinvestit aux côtés de Capital Croissance, société de gestion de fonds d'entrepreneurs qui intègre le tour de table.

Une capacité d'autofinancement de 7 M€

La croissance externe est l'un des trois axes de développement du groupe, avec l'innovation et le déploiement à l'international.

« Notre marché est en recherche permanente d'innovation et nous savons l'objectif d'apporter des nouveaux investissements en fonds propres à hauteur de 15 % par an, précise Christophe Gardent. Notamment sur le big data, au travers de notre offre Sélénée, une plate-forme innovante de mise en relation entre fournisseurs et acheteurs publics, une solution qui a peu d'équivalent sur le marché et qui permet un rapprochement automatique entre l'offre et la demande.

A l'international, *« les deux progiciels hospitaliers de Pharmatic, présents dans les laboratoires pharmaceutiques et chez 85 % des acteurs de santé français et leurs centrales d'achat, sont déjà multilingues et multidevises, et implémentés en Europe ou aux États-Unis ».*

Ach@t Solutions annonce réaliser une croissance moyenne annuelle de son chiffre d'affaires de 12 % depuis 2006. En 2019, selon les résultats communiqués par le groupe, *« toutes les filiales et les offres sont en croissance »*, permettant de consolider une capacité d'autofinancement de 4,8 M€, en croissance de 20 %.

(Suite ci-dessous)

« Avec la réorganisation du capital, nos investisseurs financiers viennent accroître une très belle capacité d'autofinancement 2019, qui s'élève à 7 M€, au service de notre stratégie d'innovation interne et de croissance externe », précisait Christophe Gardent à l'annonce de l'opération LMBO.

Les vertus du mode Saas

La crise est-elle venue mettre un frein à cette dynamique ?

« La crise sanitaire a créé pas mal de bouleversements, répond le président de Ach@t Solutions. Mais elle a eu un impact faible pour nous car le mode SaaS a permis à nos clients de télétravailler vite et facilement. Aujourd'hui, nous avons d'ailleurs de plus en plus de clients qui demandent à migrer en SaaS... L'année 2020 devrait donc être une année un peu dégradée mais avec une rentabilité très sereine. Nous n'avons ralenti ou arrêté aucun projet d'investissement. Et nous avons même lancé trois gros projets structurant pendant la crise du Covid-19. »

Le dirigeant prévoit même des recrutements *« mais moins que les années passées car nous sommes malgré tout dans une logique de prudence. Nous avons recruté 30 personnes en 2019 et nous en recruterons une douzaine en 2020, dont une partie est arrivée pendant la crise Covid ».* ■