

PARTENARIAT GAGNANT



Fondé en 2010, l'éditeur toulousain Squoring Technologies a rapidement décidé de créer un comité stratégique constitué de financiers, d'experts issus de grands comptes et de ses cadres dirigeants pour valider son positionnement et ses axes de développement. Analyse d'une expérience bénéfique en tout point.

IDENTIFICATION D'UN BESOIN

Quels sont les motifs profonds du désir d'entreprendre ? Pour Patrick Artola, l'envie et l'opportunité l'ont conduit à créer Squoring Technologies avec deux associés fondateurs, Patrick Sardin et Christophe Peron. « J'ai toujours travaillé dans le domaine de l'édition logicielle, se souvient le président-directeur général de la PME toulousaine. En 2008, je commercialisais sur le marché un produit pour le compte d'une start-up française. Les clients – des grands comptes industriels comme Thales, Airbus, les constructeurs automobiles, etc. – appréciaient les informations fournies par ce produit, mais me demandaient inmanquablement quelles conclusions en tirer pour optimiser l'efficacité de leurs processus de développement logiciel ». Patrick Artola projette alors de créer une société pour développer une offre logicielle permettant de répondre à ces besoins. Il coopère avec le groupe Schneider Electric, qui a initié une démarche innovante et dynamique autour des questions de qualité logicielle. « Un groupe de cette dimension comprend de nombreuses sociétés. Certaines, issues de rachats, fonctionnent à partir de processus et de méthodes logiciels très différents, avec des langages et des applications tout aussi variés. Il y a un vrai besoin d'harmonisation des pratiques dans un objectif d'efficacité. »

CONFORTER LES CAPITAL-RISQUEURS

Pour se développer, la jeune PME dispose d'un atout majeur : la valeur ajoutée de son offre produit SQuORE® (Software Quality Objectives Rating for Evaluation). « La grande force de SQuORE® est de capturer et d'agréger des milliers d'informations afin d'en tirer un indicateur de haut niveau permettant de prendre des décisions, précise Patrick Artola. Cette évaluation permet de savoir si le logiciel achevé ou en cours de développement est maintenable, testable, performant, s'il s'est amélioré ou a régressé. Le plus grand avantage de notre offre au regard de la concurrence est de préconiser des solutions d'amélioration afin d'optimiser l'efficacité du processus de développement logiciel. » Conscient que la valeur d'un produit ne peut, à elle seule, assurer la croissance d'une entreprise, Patrick Artola décide de mettre en place un comité stratégique. « Squoring Technologies est une start-up dont le capital est composé,

Bruno BEC

Software engineering manager
Strategy & Innovation
SCHNEIDER ELECTRIC



« J'ai reçu une formation d'ingénieur à l'ENSIEG de Grenoble, avec une spécialité en traitement du signal. J'évolue depuis 25 ans au sein de secteurs industriels hautement technologiques, comme les télécom, le médical et le nucléaire. J'ai commencé dans des start-up, pour évoluer vers des ETI et enfin travailler pour des groupes comme Cap Gemini Ernst & Young, Rolls Royce et, depuis sept ans, pour Schneider Electric. C'est l'expérience acquise dans les petites structures qui m'a le mieux préparé à participer au comité stratégique de Squoring Technologies. Cet univers encourage l'autonomie et la capacité à se projeter, tout ce qui permet de faire évoluer une entreprise. Pour aider une PME, il ne faut pas se contenter de lui recommander d'appliquer des recettes de grands groupes ; il faut accompagner l'élaboration de sa stratégie tout en lui permettant de conserver l'agilité et la réactivité qui fait sa force .

Ma présence au comité stratégique de Squoring Technologies, à titre d'expert de son secteur technologique, a connu deux étapes. Pendant six ans, j'ai été responsable du métier logiciel et électronique chez Schneider Electric. Intrapreneur à la tête d'une équipe dévolue à l'amélioration de l'efficacité et de la qualité des équipes R&D de l'ensemble des entités du groupe, nous cherchions en 2009 une solution de qualité logicielle qui correspondait à la solution proposée par Squoring Technologies. Entrer dans son advisory board permettait de la pérenniser de façon équilibrée : il s'agissait d'influencer sa roadmap en l'informant de nos propres besoins, tout en recommandant un business model favorisant le développement vers d'autres clients afin d'éviter une trop grande dépendance économique vis-à-vis de Schneider Electric . La première réunion, début 2012, a débouché sur un consensus sur de multiples points : le comité stratégique a insisté sur le renforcement des forces commerciales, le développement à l'international en identifiant des segments de marchés cibles. D'autres points comme l'évolution du business modèle n'ont en revanche pas été tranchés, même si l'échange de points de vue a été très fructueux.

Depuis, mon poste a changé de périmètre, mais je tiens beaucoup à poursuivre au sein du comité stratégique de Squoring Technologies afin de terminer le travail initié. Je suis attaché à cette entreprise, et en tant qu'expert technique du secteur, il est important pour moi de transmettre en toute humilité ce que ma vie professionnelle, succès mais aussi échecs, m'a appris. Je ressens la coopération avec cette petite équipe dynamique comme une bouffée d'air frais très motivante, qui me permet de rester proche des réalités économiques, et de conserver une grande agilité intellectuelle. C'est un échange gagnant-gagnant. Je recommande l'aventure aux cadres des grandes entreprises, à condition toutefois que ce soit à titre gracieux, comme le propose le Pacte PME. »

entre autres, de fonds d'investissement. Il nous semblait crucial de communiquer avec nos investisseurs, et malgré l'expérience cumulée de mes deux associés et moi-même, de nous entourer de compétences complémentaires pour valider notre stratégie. »

STRATÉGIE

Patrick Artola décide de constituer un advisory board où figurent des représentants des investisseurs, des experts du domaine - Bruno Bec de Schneider Electric, un cadre d'Airbus, un ancien responsable d'un grand groupe américain du monde de l'édition logicielle - ainsi que les principaux dirigeants de Squoring Technologies. La première réunion a lieu en février 2012. « Nous avons besoin de partager sur la stratégie commerciale, marketing à mettre en place. Notre technologie peut s'appliquer aussi bien à l'industrie des logiciels embarqués (aérospatial, automobile, ferroviaire, défense...) qu'à celle de l'IT (banque, l'assurance). Devions-nous nous présenter comme un éditeur ou comme une société de conseil dotée d'une technologie ? Nous pouvions adresser tous ces marchés, mais nous ne voulions pas disperser nos ressources. La contribution des experts venant des grands comptes a été fondamentale pour orienter notre stratégie vers le marché de l'industrie des

systèmes embarqués avec un modèle commercial d'éditeur. Notre plan d'action 2012 a également défini des objectifs de renforcement commercial et de développement international. Nous avons aussi décidé de poursuivre nos investissements en R&D pour apporter de nouvelles fonctionnalités à notre offre ».

REPENSER LE MARKETING DE L'INNOVATION

Près d'un an plus tard, Patrick Artola constate que ce plan 2012 a porté ses fruits. L'entreprise a embauché quinze personnes et son activité commerciale est très dynamique. En 2013 une réunion du comité stratégique est prévue tous les trimestres. Aucun travail préalable n'est demandé aux membres de ce comité, c'est l'équipe de Squoring technologies qui prépare les échanges. Par exemple, un des thèmes de la prochaine réunion portera sur l'offre commerciale. « Jusqu'à présent, nous avons vendu notre produit avec une offre à façon. Nous souhaitons désormais le packager pour avoir des offres verticales. Nous avons besoin de partager avec notre comité sur ce point, de recueillir ses avis éclairés pour être sûrs que nous empruntons la bonne voie. »

le 3 janvier 2013

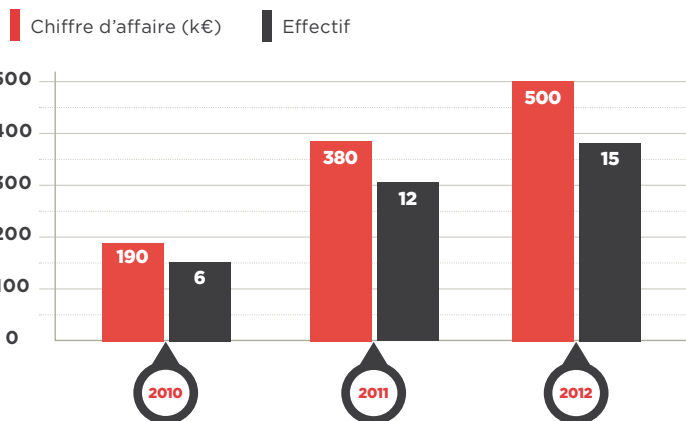
SQUORING TECHNOLOGIES EN BREF

Activité	Squoring Technologies est un éditeur de logiciels dont les produits aident les directions informatiques et techniques à mesurer et à améliorer l'efficacité de leurs processus de développements logiciels, du pilotage de projets à la maintenance.
Création	2010.
Effectif	15 personnes.
Implantation	Toulouse (31), Gilching (Allemagne).
Export	5 % du chiffre d'affaires.
R&D	35 % des charges de l'entreprise.
Objectif	Répondant à la demande croissante d'outils d'aide à la décision pour le pilotage de la qualité et de la productivité des projets informatiques, la société ambitionne de devenir un des leaders européens sur son marché.



Patrick ARTOLA
Président

Croissance



www.squoring.com