



**Pierre Schuler (en blanc) et son équipe de R & D.**

**Toujours en perte depuis sa création en 2009 à Limonest, la société commence à sortir la tête de l'eau depuis l'arrivée de son nouveau président Pierre Schuler. Le modèle « open source » est cependant plus que jamais d'actualité.**

C'est la raison d'être de cette entreprise : travailler en open source, avec un code informatique libre de droit. « *C'est un business model plus complexe et cela implique du long terme* » précise Pierre Schuler, qui a été nommé en 2016 par les actionnaires pour redresser la barre. Le fonds Ambition Numérique de Bpifrance, Sigma Gestion et Innovafonds détiennent à eux trois près de 85 % du capital auprès des fondateurs initiaux. Avec 42 personnes (dont 28 à Limonest, les autres étant réparties à Paris, Toulouse et Rennes) et un chiffre d'affaires de 6,5 millions d'euros en 2017, Avencall - société exploitant la marque Xivo – devrait « *atteindre l'équilibre en 2018* » indique Pierre Schuler qui a travaillé à l'amélioration des process internes, du dialogue entre les services et du suivi financier. « *Nous allons devenir autonomes financièrement et travaillons maintenant à devenir connus et reconnus comme un opérateur open source* ».

### **10 à 50 % moins cher en valeur actualisée nette**

Bien sûr, l'entreprise ne part pas de zéro ! À l'origine, 6 millions d'euros ont été investis dans la R & D qui mobilise encore 10 à 15 % du CA. L'entreprise fait fabriquer ses serveurs en France et élabore elle-même le logiciel. Et du fait de son positionnement open source, ce logiciel n'est pas facturé. Xivo facture l'installation initiale des dispositifs et la maintenance. « *Avec l'open source, en termes de valeur actualisée nette, nous sommes 10 à 50 % moins chers qu'une solution standard* » se félicite Pierre Schuler. « *Et notre force, c'est d'intégrer notre solution à la solution métier du client.* »

### **Il y a notamment de plus en plus de demandes dans les appels d'offres**

Avec des succès considérables auprès du Cridon (service juridique des notaires), d'Opteven (SAV de WW en Europe), de Groupama Rhône-Alpes Auvergne, d'ASF, du Collège de France, du CNRS, de l'École Centrale, de Thalès, de Longchamp, de LDLC... Au total, Xivo revendique aujourd'hui plus de 1 000 clients, soit quelque 100 000 utilisateurs.

Et selon le nouveau président, le choix du créneau de l'open source va enfin payer car ce type d'offre progresserait de 20 à 25 % par an. « *Il y a notamment de plus en plus de demandes dans les appels d'offres. Et en 2017, nous avons remporté 45 % des appels d'offres auxquels nous avons répondu* » conclut Pierre Schuler avec le sourire.