

Le Toulousain Abaques remporte un premier contrat avec son GIE



L' événementiel ne représente plus que 20 % de l'activité d' Abaques qui s'est spécialisée dans l'intégration de l' audiovisuel en entreprises. DR

l'essentiel Le spécialiste toulousain de l'audiovisuel a créé un groupement d'intérêt économique avec huit autres partenaires dans toute la France. L'alliance a déjà payé avec un contrat de 5 à 7 M€ décroché à Paris. La PME toulousaine a déjà effacé les effets de la crise sanitaire qui avait frappé l'événementiel.

Pour le Toulousain Abaques, le covid a eu deux effets : un négatif et un positif. Évidemment la pandémie a provoqué l'arrêt de l'activité événementielle et donc les captations vidéo que réalise ce spécialiste de l'audiovisuel. En revanche, les entreprises ont depuis décidé d'accélérer sur l'intégration de systèmes de visio conférences de qualité, outils de collaboration, sonorisation d'espaces, espaces de travail immersifs... Très demandées par les grandes entreprises ou les administrations ces technologies voyaient leurs marchés souvent captés par des très grands du secteur comme Eiffage ou Vinci et leurs filiales.

Se regrouper pour peser

« Pour être de taille face à ces gros appels d'offres, nous sommes neuf indépendants français à nous être regroupés au sein du GIE*» explique Stéphane Gambier, le président d'Abaques Audiovisuel. Chacun dans sa spécialité et dans sa région, les membres du GIE baptisé AUVNI (Réseau Audiovisuel National d'Intégrateurs) ont donc remis une offre commune pour la centrale d'achat informatique hospitalière sur le segment des équipements audio vidéo des salles de réunion. Coup au but puisque le GIE a gagné ce marché estimé entre 5 et 7 M€ sur quatre ans.





Frédéric André et Stéphane Gambier les cofondateurs d'Abaques. DR

Les retombées de ce contrat commun ne sont qu'un début : « À terme le GIE pourrait nous apporter un surcroît d'activité de 30 % » estime l'entrepreneur. Cette union va permettre aux neuf PME de toucher des plus grands comptes comme EDF, les ministères, etc.

Déjà chez Airbus et ATR

Abaques a l'expérience de ces grands clients puisqu'il a équipé récemment le nouveau studio d'ATR qui permet à l'avionneur de converser avec ses clients dans le monde entier et de configurer les avions à distance. Abaques va aussi prochainement installer le Safety Center d'Airbus, un centre de formation à la sécurité à Blagnac. Ce marché de l'intégration a pris tellement d'importance que l'activité événementielle (captation d'événements) ne représente plus que 20 % de l'activité.

En 2021, l'activité a atteint 9,3 M€ avec 42 salariés alors que cette année le chiffre d'affaires doit atteindre 12 M€ avec une croissance attendue de 16 % pour 2023. « Avec le Covid, nous avons mis un genou à terre (NDLR : 7,8 M€) mais aujourd'hui nous bénéficions d'une digitalisation accélérée des entreprises » conclut Stéphane Gambier.

Croissance externe en réflexion

Si la croissance organique est forte, Stéphane Gambier le patron d'Abaques n'exclut par une opération de croissance externe. Installé à Toulouse et Bordeaux, le Toulousain regarde de nouvelles villes où s'implanter par une opération de rachat. « Mais c'est encore tôt pour en parler » glisse-t-il. *GIE: groupement d'intérêt économique