

Aymax s'impose dans l'écosystème très figé de SAP



Pure player SAP créé en 2014, Aymax vient de franchir la barre des 10 M€ de chiffre d'affaires et des 200 salariés. Une success story qui apporte un vent de fraîcheur et de renouvellement dans un écosystème réputé particulièrement figé.

Sa recette pour s'imposer : qualité, rapidité d'exécution et, surtout, nearshore, afin de pallier le grave déficit de ressources qui sévit depuis des années sur le marché. Depuis ses débuts, la société mise sur le Maghreb, et notamment sur la Tunisie, où elle compte 50% de ses effectifs. Un pays qui se distingue par son excellence académique, note Maxime Cariou, PDG et co-fondateur d'Aymax (photo).

C'est ce triptyque gagnant qui lui a permis de franchir un palier en sortie de Covid. « Lorsque le marché s'est réouvert, il n'y avait plus aucun consultant sur le marché, se remémore Maxime Cariou. Or nous avons fait le choix de ne pas licencier. Grâce à cela et à notre capacité de sourcing au Maghreb, nous avons raflé les contrats ». Résultat des courses : une croissance de près de 50% en France l'année dernière, portée notamment par l'essor des migrations vers S/4Hana, et un effectif global qui a bondi d'autant.



Mais si elle a su saisir l'opportunité pour passer un cap et s'imposer face aux grands intégrateurs, l'enjeu pour la société est désormais de s'imposer durablement comme un acteur de référence de l'intégration SAP et de continuer à se développer. Maxime Cariou multiplie les initiatives pour structurer l'entreprise, former des consultants, ouvrir des nouveaux bureaux à l'international...

S'inspirant de ses grands concurrents, le PDG a récemment ouvert des postes de « Business partner RH » chargé de soutenir les managers de proximité. Ces derniers restent nombreux dans l'entreprise – environ un pour six à sept collaborateurs – Maxime Cariou ayant toujours prôné ce modèle de management.

Autre initiative structurante : la mise en place d'un service de gestion des plannings ressources (ressource planning) qui centralise la gestion des équipes et des projets. Un programme de qualification des sous-traitants baptisé Aymax Partner s'adressant aussi bien aux freelances qu'aux ESN, vient également de voir le jour.

Enfin, une Aymax Academy a démarré son activité l'année dernière. « Nous avons monté nos propres cursus SAP « à la manière de l'intégrateur », c'est-à-dire orientés vers le métier des consultants », explique Maxime Cariou. Une école interne qui lui permet de maintenir la qualité de ses prestations.

Après la Tunisie, l'entreprise s'est implantée au Caire pendant le Covid et elle prépare l'ouverture d'un bureau au Canada. Sa filiale belge devrait également monter en puissance dans les prochains mois : elle vient d'être sélectionnée en tant que partie prenante de l'un des six consortiums ayant remporté un contrat cadre de la Commission européenne d'un montant global de 700 M€.

Pour l'exercice en cours, Aymax prévoit une croissance plus modeste, de l'ordre de 30%. Une croissance volontairement tempérée pour ne pas prendre le risque de sacrifier la qualité. La croissance des effectifs devrait être plus modeste (de l'ordre de 15%), l'entreprise jouant désormais la carte de l'augmentation de son TJM.

Article à lire ici :

https://t.ly/ug9_f

