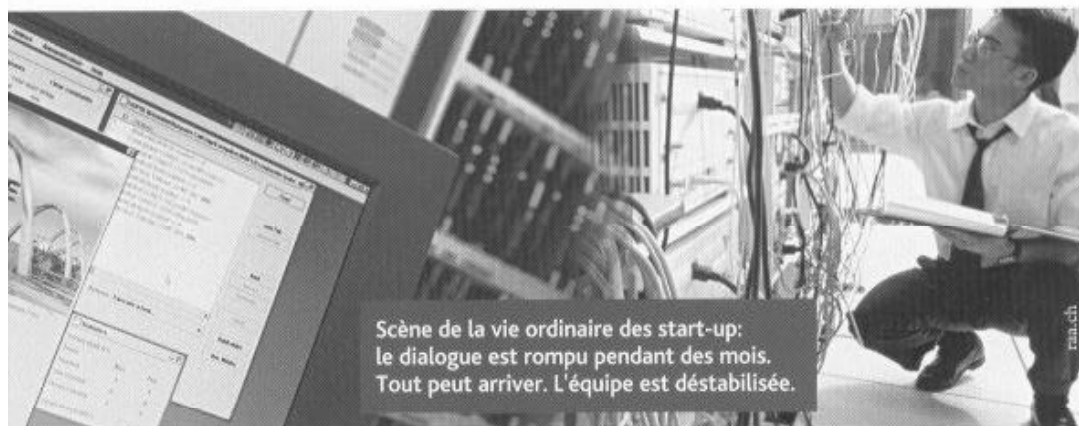


Querelle d'actionnaires dans la fusée MagiXys

La toute jeune société issue de Swisscom a décollé à la verticale. Mais les deux associés se séparent déjà après un exercice.

Narcisse Niclass



Scène de la vie ordinaire des start-up: le dialogue est rompu pendant des mois. Tout peut arriver. L'équipe est déstabilisée.

Crée à Fribourg début 2001, MagiXys divise par dix le temps nécessaire pour effectuer des tests dans l'industrie des télécommunications. Le succès est immédiat, avec des clients européens prestigieux. Le premier exercice boucle avec quelque 600 000 francs de bénéfice net pour un capital social de 150 000 francs seulement.

Tout d'abord, de quoi s'agit-il? D'une plate-forme, système de tests, qui permet de se connecter aux différents réseaux de télécommunication et d'automatiser entièrement les processus de contrôle. Le développement de ce produit UPSE (Universal Platform for Simulation and Emulation) a débuté en 1992, avec Nicolas Schroeter, jeune employé de Swisscom, et son collaborateur Cédric Pilonel. Un parte-

riat a été mis en place en 1994 avec l'EPF (EPFL?) de Zurich.

Jean-Claude Magnin et Nicolas Schroeter, tous deux ingénieurs informaticiens de l'EPFL et titulaires d'un MBA de l'Institut International en Management des Télécommunications (IIIMT), ont proposé à Swisscom d'externaliser le projet. En 2000, des négociations aboutissent. Le rachat de l'environnement de travail et des droits d'auteurs par MagiXys sera complet en 2003. La jeune société a tout de suite modifié la base du système pour satisfaire ses nouveaux clients. UPSE est devenu un produit commercial avec des prestations annexes importantes, comme la documentation, la formation, le service après-vente et l'assurance de la qualité globale.

Résultat: l'entreprise emploie quatre ingénieurs et une person-

ne à l'administration. Deux postes d'ingénieurs sont ouverts à la recherche et développement, et un technico-commercial devrait être engagé prochainement. Le chiffre d'affaires va certainement doubler la deuxième année pour atteindre les 2,5 millions. Et selon le business plan, l'entreprise devrait compter 40 personnes en 2005, pour un chiffre d'affaires de 12,3 millions.

Pourtant, en quelques mois, l'ambiance a radicalement changé. Jean-Claude Magnin, le responsable du marketing, et Nicolas Schroeter, le responsable produits, s'affrontent continuellement. Les deux actionnaires ont semble-t-il des visions stratégiques différentes. Mais à les voir et à les entendre, on se rend compte surtout que leurs personnalités sont incompatibles. Jean-Claude Magnin dans le rôle

De Swisscom à MagiXys

Ensuite, pourquoi Swisscom a-t-elle laissé partir cette poule aux œufs d'or? La réponse est assez classique: un produit de ce genre, destiné à la fois aux fournisseurs d'équipements et aux opérateurs, ne pouvait être commercialisé par une entreprise par ailleurs concurrente de ses clients. De plus, avec la poussée des nouvelles technologies Internet, l'arrivée de la voix sur IP et de nouveaux standards internationaux, le produit devait progresser très rapidement.

du commercial expansif et bon vivant, Nicolas Schroeter dans celui du technicien méthodique et austère... la complémentarité n'a tout simplement pas pris.

Evidemment, toute l'équipe se sent très vite déstabilisée. Pendant des mois, le dialogue n'est pas complètement rompu, mais tout peut arriver. Chacun déclare de son côté: «Je souhaite un bon accord. Ce serait stupide de casser une si belle affaire. Je souhaite vivement la survie de l'entreprise, mais pas à n'importe quelles conditions.»

Finalement, le commercial veut bien vendre ses actions au technicien, qui souhaite acheter et être seul maître à bord. Son épouse travaille déjà dans la société. Tout est question de prix. Une fiduciaire est mandatée pour compter les billes. A la mi-février, on tombe d'accord: Jean-Claude Magnin restera actionnaire un certain temps, mais quittera l'opérationnel. Et MagiXys continue... ■