



TERRITOIRES

CARL SOFTWARE DETAILLE SON PLAN POUR "FRANCHIR UN PALIER"

VINCENT LONCHAMPT



Racheté en mai dernier par le groupe Berger-Levrault, l'éditeur de solutions de gestion technique du patrimoine et maintenance Carl Software a l'ambition de doubler rapidement de taille. Le nouveau propriétaire mise notamment sur une poursuite de l'internationalisation et la mutualisation des moyens en recherche/innovation.

La période d'observation finie, voici maintenant l'heure de la mise en pratique. Dix mois après le rachat de l'éditeur lyonnais de logiciels de gestion et de maintenance Carl Software, le groupe Berger-Levrault (160 millions d'euros de chiffre d'affaires, 1700 collaborateurs) lance son plan stratégique qui vise à multiplier par deux l'activité de l'entreprise basée à Limonest au cours des trois prochaines années, et ainsi réaliser environ 30 millions d'euros de chiffre d'affaires par an.

Pour prendre la suite du fondateur Eric Bonnet qui jugeait ne plus être l'homme de la situation pour piloter l'entreprise, Berger-Levrault a nommé, début janvier, son directeur marketing Tugdual Le Bouar (photo) à la tête de Carl Software. La mission de ce polytechnicien qui a intégré Berger-Levrault l'an dernier : *"faire passer un palier"* à Carl Software.

" Le premier levier est la poursuite de l'emprunte internationale de Carl Software qui réalise actuellement environ 30% de son activité hors de France Le groupe s'est historiquement



implanté à l'international en suivant ses clients, l'idée est maintenant d'aller chercher des clients directement à l'international en s'appuyant sur les bureaux de Berger-Levrault - notamment au Canada, en Espagne, au Maroc... - comme têtes de ponts ", détaille Tugdual Le Bouar.

C'est notamment le cas pour un contrat récemment décroché par Carl Software auprès de la ville de Pointe Claire au Canada, ce qui n'aurait pas été possible avant l'adossement à Berger-Levrault selon le dirigeant.

PLUS DE MOYENS POUR INNOVER

Une internationalisation aussi visée via ses "partenaires" intégrateurs et distributeurs (Capgemini, Sopra Steria, Atos...):

" Nous avons la volonté d'industrialiser notre approche auprès d'eux afin de déployer des partenariats à l'international ", relève Tugdual Le Bouar

Outre une plus forte diversification géographique, l'adossement à Berger-Levrault devrait permettre à Carl Software d'avoir une plus importante force de frappe pour innover, notamment dans les domaines des objets connectés (IoT) et l'intelligence artificielle (IA).

" Depuis dix mois, les équipes de Carl Software et Berger-Levrault travaillent au partage des savoirs-faire et à la mutualisation des moyens et des expertises. Carl Software va ainsi pouvoir s'appuyer sur la direction recherche/innovation de Berger-Levrault, notamment pour nouer des partenariats académiques ", expose Tugdual Le Bouar.

" CROISSANCE EXCEPTIONNELLE "

Pour parvenir à son objectif ambitieux de doubler rapidement de taille, le dirigeant "n'exclut pas" de réaliser des opérations de croissance externe. Et reconnaît avoir déjà identifié des cibles qui permettraient "d'étoffer ses compétences".

Porté par plus de 20 ans de croissance continue, Carl Software a connu une année 2018 jugée "florissante" par son nouveau propriétaire. Si ce dernier ne communique plus le chiffre d'affaires spécifique de sa filiale, l'entreprise aurait enregistré une "croissance exceptionnelle" du nombre de nouvelles commandes "avec près de 80 nouvelles références sur tous les secteurs et une percée notable de l'activité industrielle".