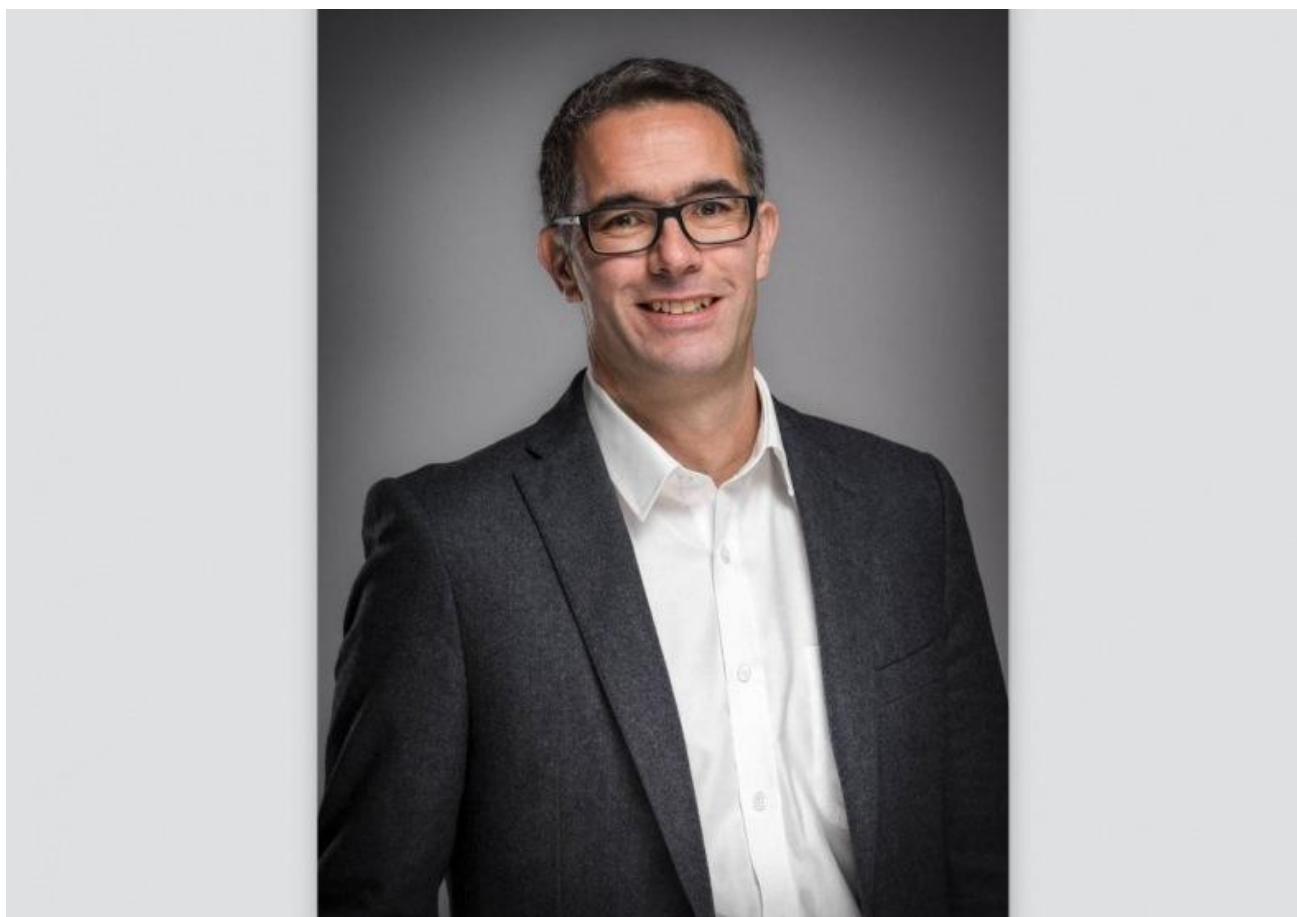


## Carl Software veut changer de dimension



**DR** - Tugdual Le Bouar cumule la direction générale déléguée de Carl Software et la direction marketing de Berger-Levrault.

Racheté en mai 2018 par Berger-Levrault, l'éditeur de solutions de gestion technique du patrimoine et maintenance vise un chiffre d'affaires de 30 M€ d'ici 2022. Tugdual Le Bouar, nommé directeur général délégué en janvier, met en œuvre la stratégie de développement.

L'entreprise de Limonest, qui emploie 140 salariés, est aujourd'hui N°1 de la GMAO en France avec 800 clients et un chiffre d'affaires 2017 de 15 M€. Mais Carl Software vise désormais une place de leader international dans l'édition de logiciels de maintenance et de gestion technique des équipements. « Nous souhaitons doubler notre chiffre d'affaires à horizon 3-4 ans, notamment grâce à l'international qui représente 30 % de notre activité, essentiellement par le biais de nos clients français », fait savoir Tugdual Le Bouar, directeur général délégué de Carl Software.

Pour doper l'international, l'entreprise, qui dispose de bureaux en Belgique et en Italie, va s'appuyer sur sa maison-mère. En effet, le groupe Berger-Levrault, spécialisé dans les logiciels pour le secteur public, possède des implantations au Canada, en Espagne et au Maroc. « Berger-Levrault est la tête de pont de notre



[Visualiser l'article](#)

développement commercial à l'étranger. Nous avons d'ailleurs gagné en décembre un contrat avec la ville de Pointe Claire au Canada », souligne Tugdual Le Bouar qui est aussi directeur marketing et développement produits de Berger-Levrault. Les partenariats avec les intégrateurs-distributeurs, comme Sopra Steria ou Capgemini, vont également être renforcés pour permettre un large déploiement des logiciels déjà disponibles en 35 langues.

L'autre pilier du développement est l'innovation. « Nous allons recruter des doctorants qui travailleront en lien avec la direction Recherche du groupe », explique le directeur. Pour étoffer certaines compétences, Carl Software n'exclut pas avoir recours à des croissances externes. « Nous pourrions ajouter des briques d'expertises autour de l'intelligence artificielle et de l'Internet des objets », confirme Tugdual Le Bouar qui reconnaît avoir identifié des cibles potentielles.

Sur un marché mondial en progression de 7 % par an, Carl Software affiche un positionnement intermédiaire en s'adressant aux PME et ETI de l'industrie et des services. Des secteurs dans lesquels l'entreprise s'est renforcée avec près de 80 nouvelles références en 2018. Pour accompagner cette croissance, une quinzaine de recrutements sont prévus cette année en France.