



MIDI-PYRÉNÉES Access Commerce vise les grands comptes

■ L'éditeur de logiciels vient de lever

3,8 millions d'euros en Bourse.

■ Ses dirigeants veulent grandir vite pour gagner de nouveaux marchés.

D'abord le rachat d'Exsyde au printemps dernier, puis une augmentation de capital de 3,8 millions d'euros réussie en Bourse : Access Commerce cumule cette année les bonnes nouvelles, après avoir vu ses ventes de licences augmenter de 71 % en 2005. Pourtant, l'entreprise toulousaine spécialisée dans les logiciels « force de vente » revient de loin. Citée en exemple pendant l'âge d'or d'Internet – elle employait alors près de deux cents personnes –, la PME va subir de plein fouet l'explosion de la bulle spéculative. Son chiffre d'affaires s'effondre avec, en 2002, 5,57 millions d'euros de pertes...

Solutions pertinentes. Quatre ans plus tard, son PDG, Jacques Soumeillan, a retrouvé le sourire. Certes, l'entreprise a perdu en taille (cf. infographie), mais elle a gagné en stabilité et en réputation. « Nos



solutions sont devenues pertinentes au-delà de notre secteur historique, à savoir l'industrie, précise-t-il. Elles séduisent les professionnels du service, notamment les mutuelles et l'assurance. Elles sont aussi devenues plus complètes. » C'est justement pour élargir ses compétences qu'Access Commerce s'est lancé dans l'acquisition d'Exsyde, spécialiste du *product information management*. « Cette prise de contrôle marque le début d'une politique de croissance agressive, à la fois en externe comme en interne, commente Thibault de Bouville, directeur administratif et financier. L'augmentation de capital va nous permettre à l'avenir de réaliser d'autres opérations de développement significatives. »

Affichant 9,1 millions d'euros de chiffre d'affaires l'an passé, ses dirigeants veulent en effet se doter d'une carrure d'« éditeur européen », en triplant le volume d'affaires de la société d'ici 2010. Pour ce faire, ils peuvent compter sur les ventes à l'international : 40 % du portefeuille clients se situe aujourd'hui

hors de l'Hexagone, avec une part importante en Amérique du Nord (25 %).

Nouvelles versions. Access Commerce est ainsi présent à Chicago et à Karlsruhe en Allemagne. La préparation de nouvelles versions logicielles, avec plus d'interactivité, devrait également contribuer à la croissance. « Nous sommes aujourd'hui sur des solutions de commerce multicanaux, explique Jacques Soumeillan. Mais notre offre va encore évoluer en fonction du marché dans les années à venir. » D'ici là, la PME doit tenir le cap. La présentation de ses prochains résultats, demain 27 septembre, sera un premier indicateur.

Martin Venzal,
à Toulouse