



TECHNOLOGIE L'éditeur de logiciels toulousain confirme le retour de son activité.

Access Commerce: cap sur la croissance externe



Jacques Soumeillan, P-dg de l'éditeur de logiciels, n'hésitera pas à racheter une entreprise si une opportunité se présente.
Photo DDM, Rémy Gabalda.

Avec près de 6% de croissance sur le premier semestre 2006, Access Commerce confirme le bien fondé de son nouveau modèle économique. L'entreprise labégeoise, éditeur international de solutions de commerce multi-canal a présenté un chiffre d'affaires de 4,84 M€ pour les six premiers mois de l'année. Une performance en partie due à la croissance de son activité en Europe.

Les ventes de licences Cameleon, sa suite logicielle phare, ont ainsi bondi de 66%. L'année a été riche pour l'entreprise. Après avoir racheté l'enseigne Exsyde, ses dirigeants se sont lancés dans le recrutement de plusieurs responsables commerciaux : un directeur marketing et business development, une directrice commerciale ainsi que deux in-

génieurs et deux cadres commerciaux ont étoffé l'équipe. Des embauches, «qui devraient se rentabiliser sur le deuxième semestre 2006 et l'année 2007», a précisé la direction.

Après avoir levé 3,8 M€ cet été, Access Commerce retrouve les moyens de ses ambitions. Les opérations de croissance externe sont appelées à se poursuivre.

Par ailleurs, Access Commerce a effectué cet été une augmentation de capital par émission d'actions. Une opération qui lui a permis de lever quelque 3,8 M€. «Le rachat d'Exsyde a notamment été réalisé pour montrer de quoi l'entreprise était capable, commente son P-dg Jacques Soumeillan. Avec ce nouveau financement, nous allons poursuivre nos opérations de croissance ex-

terne et procéder à de nouvelles acquisitions».

L'éditeur de solutions compte également se renforcer sur la R&D afin de préparer les prochaines évolutions majeures du web sur son métier. Il lui faut aussi réussir son retour sur le marché américain, après une activité semestrielle en retrait de 20% sur cette zone. «La stratégie de développement est claire et les hommes sont en place, confirme Jacques Soumeillan. Les recrutements commerciaux réalisés depuis ce début d'année doivent porter leurs fruits et nous permettre de bénéficier de l'effet de levier sur la rentabilité propre au modèle d'activité des éditeurs de logiciels». Déjà, les recrutements ont repris: Access Commerce compte ainsi une centaine de salariés, contre 78 collaborateurs l'an passé.

Martin Venzal