



Sylob se réorganise pour consolider l'avenir

L'éditeur de solutions de gestion intégrées basé à Cambon d'Albi affiche 10 % de croissance en 2009.

P.3

Sylob : nouvelle gouvernance et nouveaux produits

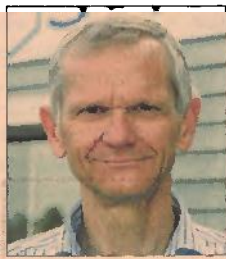
Informatique. L'éditeur-intégrateur de solutions de gestion intégrées pour les PME industrielles, créé en 1991 et basé à Cambon d'Albi (81), s'est réorganisé récemment pour s'assurer solidité et pérennité, mais aussi viser de nouveaux objectifs. La société enregistre de bons résultats sur les dernières années, y compris en 2009, avec 10 % de croissance.

L'année passée aura sans aucun doute été, pour la PME tarnaise Sylob, celle des choix. L'éditeur-intégrateur de solutions de gestion pour les PME industrielles, créé en 1991, compte à l'heure actuelle 400 clients, soit 30 000 utilisateurs. Trois solutions sont aujourd'hui proposées et couvrent l'ensemble des cibles PME dédiées à la production : Sylob 1 est la solution de pilotage pour celles qui souhaitent s'équiper de leur premier outil de gestion intégré, Sylob 5 répond à des besoins plus étoffés (module CRM complet, gestion qualité poussée, configurateur totalement intégré, fonctionnalités métiers, etc.), tandis que Sylob 7 s'adresse aux grandes et moyennes industries, aux besoins fortement évolutifs. Chacun des ERP (ou progiciel de gestion intégré en français) peut être personnalisé, tandis que des évolutions technologiques et fonctionnelles ont lieu une fois par an et un suivi personnalisé à lieu, par hotline. L'entreprise, qui a enregistré 24 % de croissance en 2007-2008, a poursuivi sa progression en 2008-2009, avec 10 % de croissance. La PME affiche 5,6 M€ de CA en 2008-2009 et table sur 6 M€ en 2009-2010. Une ten-

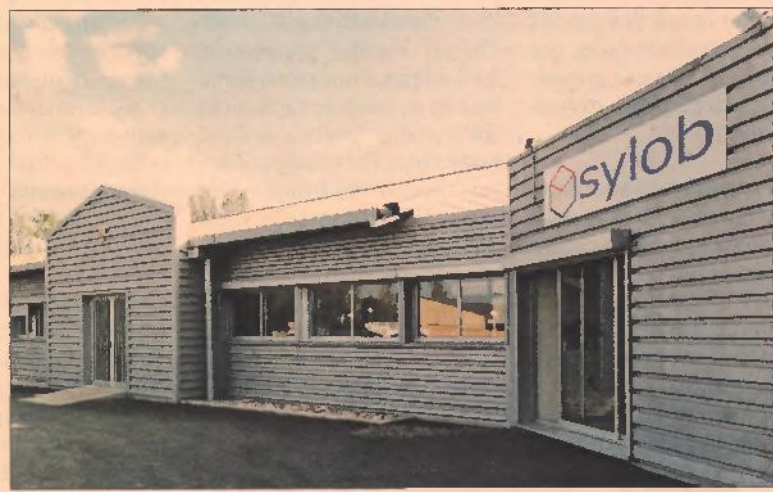
dance lourde donc depuis de nombreuses années qui s'explique, selon le PDG de la holding Sylob, Jean-Marie Vigroux, par différents facteurs.

ENTRÉE DES FINANCIERS ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

« Nous avons un positionnement de proximité et de savoir-faire qualifié et innovant. 25 % de nos effectifs sont consacrés à la R & D, tandis que 70 % sont dédiés au commercial. » Un virage important a été pris en 2005. Après une collaboration en amont avec l'Emac d'Albi, les besoins de R & D se sont avérés importants, parallèlement à des besoins d'extension commerciale forte. Grand Sud-Ouest Capital (filiale du Crédit Agricole) et Midi Capital (filiale de la Caisse d'Épargne), rentrent ainsi à hauteur de 26 % au capital, soit 1,8 M€. En 2006, les investissements commerciaux et marketing doublent. L'entreprise couvre l'ensemble de l'hexagone (Angers, Paris, Lyon et Bordeaux) avec des équipes commerciales renforcées. Et depuis 2008, la PME a décidé d'attaquer le marché francophone hors des frontières. Le Maroc depuis mi-janvier 2010, mais aussi l'Algérie, Sylob comptant aussi des participations



Jean-Marie Vigroux : « Les produits Sylob fonctionnent sur des cycles longs, avec des clients qui exigent une visibilité et de la pérennité »



minoritaires dans des sociétés en Suisse et au Canada (depuis l'été 2009). La Tunisie pourrait arriver bientôt. Des implantations essentiellement destinées à la distribution, « ce qui ne génère pas forcément une part importante de CA, mais, via les licences, de très bonnes marges » commente Jean-Marie Vigroux. Pour autant, s'agissant des partenaires financiers, outre une déception de ne pas voir un partenaire régional de premier plan suivre l'entreprise, la perspective de sortie des financiers présents au capital, d'ici 2012 ou 2013, interrogeait les clients sur la pérennité de l'entreprise. Une situation délicate, alors que « Sylob et ses produits fonctionnent sur des cycles longs, avec des clients qui exigent une réelle visibilité et de la pérennité ».

GOUVERNANCE ET INDÉPENDANCE

Le choix est donc fait de proposer

aux financiers de céder leurs parts, via un MBO réunissant quatre cadres de l'entreprise, ainsi que la création d'une holding. Une opération entérinée fin 2009-début 2010. « Cela a nécessité un fort engagement. Un vote interne a été organisé dans la société, et a recueilli 94 % d'opinions positives » souligne Jean-Marie Vigroux, qui s'est engagé à cette occasion à rester dix ans de plus dans l'entreprise. La holding contrôle maintenant 81 % du capital de Sylob, le reste étant constitué d'actionnaires historiques, dont Jean-Marie Vigroux lui-même.

À cette occasion, la gouvernance a été également totalement repensée. Sylvie Salvan, jusqu'ici directrice générale déléguée, est depuis un an directrice générale de Sylob, et détient 20 % des parts de la holding. Les trois autres cadres (Florence Piton, Valérie Campistrous et Philippe Dupré) en

contrôlent 21 %, tandis que 53 salariés ont également décidé d'investir dans la holding, à hauteur de 23 %. « Une preuve d'engagement de tous, positive en interne mais aussi par rapport aux clients » estime Jean-Marie Vigroux, qui possède lui 36 % des parts. Il est maintenant le président de cette holding et s'affaire surtout « sur la politique stratégique à mener ».

PARTENARIAT ET AXE MÉTIER

Sur ce volet, l'un des axes forts concerne la valorisation de la connaissance de Sylob sur les métiers de production. Outre l'action-partenariat ayant conduit à la création de Topaze (ci-dessous), d'autres secteurs sont particulièrement ciblés, comme l'agroalimentaire, où des contraintes réglementaires et des problématiques communes animent les acteurs. Il s'agit donc d'aller au delà de la simple personnalisation, mais bien de créer des ERP métier, qui seront ensuite eux mêmes personnalisables. « Nous sommes vraiment une société de services, insiste Florence Piton, directrice marketing et développement qui compte bien s'appuyer sur les partenariats déjà existants pour offrir encore plus. IBM veut pénétrer le mid-market, c'est un partenaire de longue date et nous nous voulons aller plus loin que nos offres. Nous pouvons fort bien nous entendre... » Une ambition que Jean-Marie Vigroux traduit en avançant sa volonté de doubler le chiffre d'affaires d'ici 2020.

AURÉLIEN TARDIVEAU