

Lyon Infocité. 1^{er} bilan de croissance Éditeurs Rhône-Alpes

Destiné à accompagner la croissance des éditeurs en leur fournissant des méthodologies de développement, le dispositif dresse un bilan positif de sa première édition.

« Les éditeurs doivent se structurer et se développer pour atteindre une taille critique », explique Philippe Gilbert, président de Lyon Infocité. Pour cela, l'association Lyon Infocité, en partenariat avec Rhône-Alpes Numérique, a mis en place le programme "Croissance Éditeurs Rhône-Alpes", dont la première édition vient de s'achever. Financé par la Région (33 %), la Drôme (33 %), le Grand Lyon (5 %) et les entreprises, il nécessite un budget de 13.000 à 15.000€ par entreprise. Une dizaine a suivi l'édition 2006, un nouveau groupe de 18 sociétés démarre. En rythme de croisière, le but est d'accompagner 20 entreprises par an. Ouvert aux éditeurs de la région de moins de 50 salariés, le programme, qui s'inscrit dans une logique de résultats, permet aux dirigeants d'être accompagnés par un expert dans la réflexion et la mise en œuvre de leur « logique de croissance. »

« C'est une très bonne expérience avec un seul inconvénient : ça prend beaucoup de temps ! », témoigne Dominique Bianconi, directeur commercial d'ADLSOFT.

Sa société d'édition de logiciels de RH a traversé une mauvaise passe avec un dépôt de bilan en 2001. Avec ce programme, il estime qu'elle s'est redécouverte : « nous avons travaillé sur l'identité de l'entreprise, nous nous sommes structurés pour être prêts pour aller chercher des financements. » La société de douze personnes, qui affiche un chiffre d'affaires d'1 M€, est ainsi en passe d'être financée par Oseo, à hauteur de 80.000 à 90.000€, dans le cadre du lancement de quatre nouveaux modules de son outil et d'une version internationale.

Selon les cas, l'attente des entreprises varie. Ajilis, qui développe des solutions de mobilité et de traçabilité pour les sociétés de services, fait partie de l'édition 2007. « Nous avons des accords commerciaux avec de grosses sociétés de services mais nous avons besoin de prospecter des PME régionales. Il nous faut donc nous structurer », explique Stéphane Deguillaume, manager de l'entreprise. Reste à savoir comment : procéder à une croissance externe ? embaucher ? mais alors quels profils ? En participant au programme, Ajilis espère trouver réponse à ses interrogations et s'engager sur la bonne voie.

C.P

- www.lyon-infocite.org