

**Sage, intrépide éditeur de la gestion comptable et financière**

**Comptant parmi les plus importants éditeurs européens, le britannique a fait du marché des PME, depuis plus de 20 ans, sa cible de prédilection. Avec un certain succès.**

**19/01/2007** Peut-on être à la fois boulimique et en bonne santé ? A en croire l'exemple de Sage, on peut sans nul doute répondre par l'affirmative. Car, en ayant avalé pas moins de 16 sociétés en moins de cinq ans, on aurait pu craindre une probable indigestion.

» **En savoir plus**

» [Enquête : Les champions nationaux des logiciels](#)

» [Dossier Applications métiers : la révolution Web](#)

Né en 1981 à Newcastle, le britannique Sage affiche en effet plus d'1,36 milliard d'euros au compteur de son chiffre d'affaires pour 2006. Il s'offre par là même la deuxième place (derrière SAP) du classement Truffle 100 des plus grands éditeurs européens de logiciels (classement élaboré par Private Equity Truffle Venture, le cabinet d'études CXP et Mar-Tech & Financedes).

Comptant près de 13 000 employés, coté au London Stock Exchange depuis 1989, le groupe fait sans aucun doute partie des plus précieux bijoux de la couronne d'Angleterre (*lire le focus pays du 17/01/2006 : [Le Royaume-Uni, champion de la croissance informatique en Europe](#)*).

Sa principale force ? Avoir procédé méthodiquement à des rachats de sociétés particulièrement bien positionnées - voire leaders - dans leur secteur d'activité, à l'image du convoité éditeur de PGI français Adonix (*lire l'article du 14/11/2005 : [Sage s'empare d'Adonix et cible le haut du mid-market](#)*), englouti à l'époque pour 116 millions d'euros.

"Alors que Microsoft est un acteur global qui localise ses produits, Sage est un acteur multilocal qui procède à une stratégie d'acquisitions par segments de marché, pour s'adresser aussi bien à la PME spécialisée dans le BTP de moins de dix salariés qu'à la société de plus de 300 salariés dans le secteur du transport", fait savoir Eric Ménard, consultant senior au sein du cabinet Pierre Audoin Consultants (PAC).

**Tableau des 10 principales acquisitions de Sage**

Société	Pays	Activité	Montant *	Année
Emdeon Healthcare	Etats-Unis	Informatique de gestion pour les professionnels de santé	297	2006
Best	Etats-Unis	Gestion comptable et financière	286,4	2000
Peachtree	Etats-Unis	Gestion comptable	190,5	1999
Interact	Etats-Unis	Gestion de la relation client	190,4	2001
Verus	Etats-Unis	Traitement des cartes bancaires et chèques pour PME	184	2006
State of the Art	Etats-Unis	Gestion comptable	163,1	1998
Tetra	Grande-Bretagne	Gestion comptable	81,1	1999
Adonix	France	Gestion comptable	78,4	2005
Softline	Afrique du Sud	Gestion comptable	66	2003
Timberline	Etats-Unis	Gestion des constructions	63,6	2003

\* en millions de £

En se positionnant sur le marché des petites et moyennes entreprises, Sage a d'abord réussi à éviter la confrontation directe avec les poids lourds de l'industrie que sont par exemple SAP mais également Microsoft ou Oracle. L'éditeur a par ailleurs mis un point d'honneur à verticaliser le plus possible ses offres en prenant acte de la très grande hétérogénéité du marché des solutions pour PME.

"Sage est passé d'un statut d'éditeur généraliste du *back office* à celui de leader sur le segment des progiciels verticaux, répondant à un marché pour PME particulièrement éclaté", analyse Eric Ménard.

### Le rachat d'Emdeon pour 564 millions de dollars est la plus importante acquisition du groupe

A l'heure actuelle, l'éditeur est donc présent sur des segments de marché aussi variés que la gestion comptable et financière, la gestion de la paie, des ressources humaines, de la relation client ou encore du commerce en ligne.

Ainsi, parmi ses récentes acquisitions, citons celle d'Emdeon Healthcare, dans le domaine de l'informatique de gestion pour les professionnels de santé, pour 564 millions de dollars, la plus importante réalisée à ce jour par l'éditeur. Protix, fournisseur de solutions de paiement en ligne pour les PME, a été absorbé en novembre dernier pour 38 millions de dollars. Quant au français Elit Group, spécialisé dans les solutions pour entreprises du transport, de la logistique et de l'agro-alimentaire, il a été croqué en juillet 2006, pour près de 16 millions d'euros.

Une question brûle pourtant les lèvres : la stratégie de croissance externe (*lire l'article du 27/10/2006 : [Les atouts croisés de la croissance interne et externe](#)*) opérée par le groupe ne risque-t-elle pas de se faire au détriment de l'organique, avec un risque latent de se retrouver en face d'une (grosse) coquille vide ?

Paul Walker, directeur général de l'éditeur depuis 13 ans, a pu balayer d'un revers de main cette théorie en précisant - par le biais d'un communiqué réalisé à l'occasion de la publication des résultats annuels du groupe en novembre dernier - que la croissance organique du groupe est estimée à 7 % pour cette année.

#### Evolution comparée des chiffres d'affaires et EBITA (en millions de livres sterling)

Indicateurs	2006	2005	2004
Chiffre d'affaires	935,6	776,6	687,6
EBITA	249,3	203,3	181,1

Et côté chiffre d'affaires, la croissance est également au rendez-vous, avec une hausse de plus de 36% entre 2004 et 2006. Sans compter une augmentation dans des proportions identiques du résultat opérationnel avant prise en compte des charges et des amortissements (EBITA).

Du point de vue de la répartition géographique des revenus, l'Europe demeure la région du monde où l'éditeur réalise la plus grande partie de son chiffre d'affaires, avec 58% du revenu total en 2006, soit 543 millions de livres sterling. Notons également que la part des revenus générés dans son pays natal est en hausse de 4% par rapport à 2005 et pèse pour près de 28% de ses revenus globaux.

En revanche, la répartition du chiffre d'affaires entre la vente et la mise à jour de progiciels d'une part et la facturation de services - notamment de support - d'autre part, n'a pas connu d'évolution sensible depuis 2004. Ainsi, les deux tiers des revenus générés le sont par la vente de services (487 millions de livres sterling en 2005).

Seul couac à noter dans la biographie du jeune - mais non moins mature - Sage : le renoncement, à l'été 2006, d'une offre de rachat initialement proposée quelques mois auparavant sur le norvégien Visma, éditeur de solutions d'aide à la

productivité. A 585 millions de dollars, il a semblé - cette fois-ci - que Sage ait eu les yeux un petit peu plus gros que le ventre.

[Dominique FILIPPONE, JDN Solutions](#)

» **En bref sur le sujet**

- [Neolane lève 5 millions d'euros \(18/01/2007\)](#)
- [HP crée une cellule décisionnelle au sein de son activité services \(18/01/2007\)](#)
- [Décisionnel : Cognos avale Celequest \(18/01/2007\)](#)
- [Chiffre d'affaires en hausse de 43% pour Wipro \(17/01/2007\)](#)
- [Avanquest se porte acquéreur de Nova Development \(17/01/2007\)](#)

Copyright 2006 Benchmark Group - 69-71 avenue Pierre Grenier, 92517 Boulogne Billancourt Cedex, FRANCE

[Lancer l'impression](#)