



LES ERP S'ADAPTENT aux spécificités métiers des entreprises

En 2007, le marché des ERP poursuivra sa mue pour satisfaire au mieux une demande de plus en plus axée autour des solutions verticalisées. Une évolution également portée par les nouvelles technologies telles que les architectures orientées services (SOA) ou encore l'hébergement d'application.

La croissance continue du marché français des logiciels de gestion (8 à 9 % par an depuis 2004, d'après PAC) profite d'une reprise de la demande des grands comptes et de la solidité des besoins exprimés par les PME. Ce segment reste d'ailleurs une des principales préoccupations des grands acteurs de la place tels qu'Oracle ou SAP. Ce dernier a ainsi annoncé récemment un investissement à hauteur de 300 à 400 millions d'euros sur deux ans, destiné à développer les ventes de logiciels sur le segment des PME. «Les PME cherchent avant tout des solutions packagées qui répondent à leurs problématiques métiers tout en leur permettant de maîtriser au mieux leurs coûts liés à leur système d'information», souligne Jean-Jacques Triboulet, directeur marketing Oracle France. Ces entreprises sont

ainsi de plus en plus sensibles aux ERP «verticalisés», développés dans le respect des spécificités des métiers auxquels ils s'adressent. «Par ailleurs la location et l'hébergement de ces ERP par des tiers est désormais une demande récurrente dans les cahiers des charges des PME», explique Nathalie Fchinard, directrice marchés verticaux chez Cegid. En toile de fond de ces tendances, l'architecture SOA (Architectures Orientées Services) contribuera au développement et à la démocratisation de ces applications mais également de leur accessibilité à distance.

OA, maître mot technologique de 2007

La tendance en matière de systèmes d'information repose sur le concept d'architecture orientée service (SOA). Ce dernier s'appuie

sur l'émergence d'une nouvelle technologie qui permet de décomposer des fonctionnalités offertes par les progiciels existants dans l'entreprise en éléments structurés (services web). Dès lors, il s'agit d'assembler ces services pour construire des processus métiers. Les potentialités offertes par cette évolution technologique sont donc particulièrement prometteuses car elles permettent d'opposer à la logique d'intégration de progiciels ou de modules applicatifs une approche qui consiste simplement à tirer profit de l'existant et à construire des processus plus flexibles. Par cette nouvelle orientation d'évolution des systèmes d'information, l'approche SOA permet donc de ne plus uniquement raisonner tout intégré ou tout cloisonné. «La tendance est à l'intégration des progiciels verticaux et des architectures de types best of breed», explique Frédéric Laruelle, senior manager chez Parson Consulting. Les SOA participent à plus de modularité, à de meilleures possibilités d'évolution du système d'information de gestion et à une meilleure intégration. Autant de raisons pour lesquelles les éditeurs d'ERP sont particulièrement attentifs face à cette nouvelle approche. Certains d'entre eux ont d'ores et déjà adapté leur vision et se préparent à plus d'hétérogénéité dans les systèmes d'information de gestion. «Nous invitons nos partenaires intégrateurs à utiliser notre technologie Fusion Middleware qui permet de mettre en œuvre une architecture SOA», explique Lionel Dubreuil, directeur EMEA,



Viviane Ribeiro,
directrice générale, Lefebvre Software

« La complexité des environnements informatique va contribuer à la croissance de l'ASP. »

Insight IT Strategy chez Oracle. Ils pourront ainsi intégrer massivement leurs propres applicatifs avec les différents ERP d'Oracle. SAP s'est engagée dans la même démarche. «La mutation technologique de nos solutions de gestion est notamment passée par le développement d'une plate-forme technique orientée services web, conforme SOA», souligne Pascal Libeyrt, directeur avant-vente chez SAP France. Une manne pour les solutions verticales qui se voient donc désormais promises à un bel avenir.

Les solutions verticales ont le vent en poupe
«La progicielisation des solutions de gestion verticales devrait



Numéro 2 de l'externalisation de la paie et des RH

Qualité, écoute,
proximité
CEGEDIM SRH,
une offre de services
personnalisés



www.cegedim-srh.com

PARIS
17 rue de l'ancienno maître
92100 Boulogne Billancourt

LYON
Le Distric - 84 bd Vivier Merle
69003 Lyon

Tel. : 01 49 09 67 59
Fax : 01 49 09 23 13
Email : srh@cegedim-srh.com

© 2007 CEGEDIM SRH

s'accroître dans les mois et années à venir, indique ainsi Alain Falck, directeur général de la Division Métiers et Export de Sage. Une tendance qui répond par ailleurs à la progression de la demande en la matière. Adaptés aux problématiques de gestion des entreprises, les ERP verticaux permettant aux entreprises de trouver de nouveaux gisements de productivité et de compétitivité. Les entreprises cherchent en effet aujourd'hui des solutions capables de répondre à l'ensemble de leurs problématiques métiers. «Certains secteurs d'activités sont, à ce sujet, plus concernés que d'autres, souligne Bruno Garrett, directeur commercial de Qualiact. C'est notamment le cas des métiers de la chimie, de la pharmacologie, de la cosmétologie ou encore de l'agroalimentaire soumis à



Alain Falck,
directeur général de la Division Métiers et Export,
Sage

« Les ERP verticaux
répondent aux
problématiques métiers
des entreprises. »

des réglementations ou à des contraintes fortes de traçabilité. Pour d'autres, tels que la grande distribution ou encore l'automobile, les grands donneurs d'ordres sont souvent préconisateurs de solutions métiers. «L'agrément d'YCar DMS de Sage Cogestib par les principaux constructeurs automobiles a largement contribué à notre choix pour cette solution», témoigne Paul Ponche, directeur administratif et financier du groupe Lempereur, concessionnaire automobile. Au-delà des contraintes légales, ce sont en effet les potentialités fonctionnelles de ces applicatifs de gestion qui séduisent les entreprises. En répondant à leurs problématiques métiers, ils leur permettent de gagner en réactivité, en productivité et en compétitivité. Les éditeurs d'ERP l'ont d'ailleurs bien compris. Pour offrir une solution qui soit en parfaite adéquation avec les attentes de ces entreprises, ils affichent néanmoins des stratégies différentes. Certains, à l'instar de Sage, Cegid ou encore Oracle, optent notam-

ment pour l'acquisition de sociétés spécialisées dans le développement de solutions verticales. «Les solutions que nous proposons sont donc développées par des spécialistes du métier», ajoute Alain Falck de Sage. D'autres, tels que Jeeves, misent davantage sur des partenariats avec des spécialistes de solutions de gestion verticales. «Nous proposons une plate-forme ERP généraliste sur laquelle nous intégrons des modules métiers, développés par des éditeurs spécialisés, notamment dans la chimie, le bois ou encore la plasturgie», explique Raphaël d'Halluin, directeur général France de Jeeves. D'autres encore font le choix du développement interne. «Nous proposons un cœur ERP identique puis des modules métiers que nous avons développé en interne, souligne pour sa part Isabelle Zapillon, directrice générale d'IBS France. Nous couvrons ainsi les secteurs du papier, de l'électronique, du bois ou encore du vin». Il faut également compter sur ce marché, sur les éditeurs d'ERP spécialisés. ITN c'est ainsi acquis la cause des sociétés d'assurance auxquelles il propose un ERP métier. «L'assurance est un secteur d'activité traditionnellement équipé de solutions maison, qui allient les outils de gestion aux outils de production, explique François Petit d'ITN. Aujourd'hui, les assureurs vivent l'industrialisation de leur système d'information et se tournent de plus en plus vers des solutions développées par des éditeurs spécialisés sur leur secteur». Un choix retenu par le groupe Solly Azar, grossiste et concepteur d'assurances. «V9 Assurance d'ITN répond à l'ensemble de nos problématiques métiers

et nous accompagne au quotidien dans notre activité, pour concevoir des produits d'assurances ou gérer des avenants ou autres conventions d'assurances...», souligne Eryck Aiche, directeur général adjoint du groupe Solly Azar. Choisir une solution verticalisée c'est également, pour l'entreprise, s'assurer de l'évolutivité du logiciel par rapport à ses problématiques métiers. En effet, les éditeurs en la matière s'engagent généralement sur l'adaptabilité de leurs solutions. «Afin de rester à l'écoute de nos clients mais également de répondre et d'anticiper les besoins de la profession, nous organisons régulièrement des clubs utilisateurs ou des comités techniques», rappelle Nathalie Echinard, directrice marchés verticaux chez Cegid.

«hébergement d'application plébiscité

Les éditeurs sont également nombreux à travailler sur la mise à disposition, à distance, de leur solution. Après EWS et RH

SKISHOP RETIENT CEGID BUSINESS MODE

Skishop fédère un réseau de 35 magasins dont l'activité s'articule autour de la location et la vente de matériel de ski. «Face au développement de notre chiffre d'affaires lié à nos ventes, il nous fallait adapter notre système d'information à cette activité. Nous recherchons alors une solution

métier, capable d'assurer la gestion des achats, des ventes et des stocks, témoigne Dominique Pomin, directeur administratif et financier de Skishop. Par ailleurs, afin d'optimiser la gestion de cette activité, nous souhaitons également une solution centralisée sur notre siège social mais accessible à

distance par l'ensemble de nos magasins». Une double contrainte à laquelle répondait Cegid Business Mode. Mis en place pour la saison d'hiver 2004/2005, la solution n'effectuait alors des liaisons entre les boutiques et le siège que la nuit. Pour la troisième saison d'hiver, Skishop a opté pour la technologie

Web Access de Cegid, qui lui permet désormais une gestion en temps réel de son activité. «Il n'y a plus de mise à jour de la base de données en décalé, évitant ainsi les erreurs et dysfonctionnements, ajoute Dominique Pomin. Une nouvelle technologie que nous apprécions donc à sa juste valeur».



Nathalie Echinard,
directrice marché verticaux, Cegid

« La progression des solutions verticales passe notamment par l'anticipation des besoins des entreprises concernées. »

Place, Cegid a ainsi annoncé, en septembre dernier, Cegid Business Mode, sa nouvelle offre ASP destinée aux professionnels de la mode. Lefebvre Software s'engage également ouvertement sur la voie de l'ASP avec sa nouvelle offre Open Iris, dont la version «ASP» sera disponible avant la fin de cette année. «La complexité des environnements informatiques, les besoins d'accessibilité aux bases de données mais également la démocratisation croissante de la dématérialisation des données vont contribuer au développement du mode hébergé», souligne Viviane Ribeiro, directrice générale de Lefebvre Software. Une tendance qui répond également à la décentralisation des sites, à l'internationalisation des échanges ainsi qu'au développement du nomadisme. «L'ASP ou l'hébergement d'application s'adressent en particulier aux entreprises ne disposant pas en interne des compétences informatiques nécessaires à l'administration des solutions de gestion, aux jeunes entreprises cherchant des solutions susceptibles d'évoluer en même temps que leur activité et enfin, aux grands comptes ou autres sociétés multisites», explique ainsi Olivier Pochard, PDG de Boots. Si la société Skishop, qui gère près de 35 magasins, a ainsi opté pour Cegid Business Mode c'est notamment pour l'accessibilité à distance de cette solution. «Hébergée sur notre siège social, cette solution est accessible à distance par tous nos magasins», explique Dominique Pornin, directeur administratif et financier de Skishop.

Quelle que soit la technologie retenue (ASP, On-Demand, SaaS), les avantages restent, pour les entreprises, nombreux.

«Au-delà de l'accès à distance, pour l'ensemble des collaborateurs, l'hébergement d'applications ou l'ASP assurent des coûts fixes à l'année, modulables uniquement en fonction des services supplémentaires demandés par l'entreprise», ajoute Viviane Ribeiro. «La flexibilité offerte par le modèle permet également aux entreprises de gagner en réactivité», souligne pour sa part Mathias Mercier, responsable marketing d'Aspaway. Les entreprises, ainsi déchargées de l'administration et de l'exploitation de leur système d'information, peuvent se recentrer sur leur cœur de métier. Un cœur de métier dont la gestion peut désormais s'effectuer au travers d'ERP verticalisés, développés pour satisfaire leurs problématiques métiers. Il reste que, pour optimiser au mieux leurs différents processus, métiers ou non, les entreprises sont également de plus en plus nombreuses à se tourner vers des solutions de décisionnel. Un marché dont l'opportunité n'échappe plus aux éditeurs d'ERP... ■ Anne del Pozo

LE GROUPE LEMPEREUR OPTÉ POUR L'CAR DMS DE SAGE

Fort du développement de son activité, le groupe Lempereur, concessionnaire automobile multimarques décide, fin 2005, de faire évoluer son système de gestion commerciale. «Nous recherchions alors une solution répondant à nos contraintes métiers tout en s'interfaçant avec notre système d'information de gestion déjà en place», explique Paul Ponche, directeur administratif et financier du groupe. Autant de problématiques auxquelles l'Car DMS, système agréé par les principaux constructeurs, répondait. Cette solution assure la

gestion commerciale des véhicules neufs et d'occasion, la gestion des stocks, le marketing mais également la gestion des ateliers de mécanique et de carrosserie. «Articulée autour d'une base de données, l'Car DMS nous permet notamment d'en extraire des informations pour les utiliser à des fins commerciales ou marketing, optimisant ainsi le travail de nos collaborateurs. Dotés de fonctions d'analyses nous pouvons également calculer nos marges sur les véhicules neufs et d'occasion ou encore vérifier nos seuils de rentabilité».

SOLLY AZAR S'EN REMET À ITN

A la fois grossiste, concepteur et gestionnaire pour le compte de tiers de contrats d'assurances, le groupe Solly Azar s'appuie sur des outils à la pointe des nouvelles technologies pour l'exercice de son activité. «Notre activité suppose de concevoir des produits d'assurances en fonction de plusieurs critères, d'affecter un

sinistre à la bonne police d'assurance, de gérer des avenants ou autres conventions d'assurances...», souligne Eryck Aïche, directeur général adjoint du groupe Solly Azar. Autant de spécificités qui ont motivé notre choix pour le progiciel métier d'ITN. «Longtemps resté sur un système

propriétaire, la société utilise depuis 1999 V9 Assurance d'ITN. La solution est utilisée aussi bien pour répondre aux fonctions métiers du groupe que pour sa comptabilité générale et technique. «Le module de comptabilité technique permet notamment de gérer tous les type de reversement tels que les primes et

sinistres aux compagnies et les commissions aux courtiers ou apporteurs», ajoute Eryck Aïche. Au-delà de ses fonctions métiers, nous apprécions également l'évolutivité et les capacités de paramétrage de cette solution, de même que le savoir-faire et l'expérience des équipes ITN en matière d'assurance.»