

13 juillet 2007

Chat 12/07/2007Thierry Ceyras (Qualiac) : "Notre TCO est très faible comparé à nos principaux concurrents"

Alors que beaucoup d'éditeurs n'ont d'yeux que pour la fourniture d'applications en mode hébergé, Qualiac attend le meilleur moment pour se lancer. Le point sur sa stratégie en chat, avec son directeur des opérations.

Thierry Ceyras (Qualiac)

Vous vous positionnez sur le credo de la maîtrise de la chaîne des dépenses...qu'est-ce que cela représente exactement ?

Nous mettons sur le marché deux offres. Qualiac maîtrise de la chaîne de dépenses, c'est l'ERP de type financier dans lequel on va retrouver des modules de comptabilité générale, auxiliaire, analytique, budgétaire, d'immobilisations et d'achats.

C'est une solution horizontale pour les secteurs d'activités avec des leadership dans le monde de la presse, de l'immobilier, de la santé privée, des associations, de la banque-mutuelle, et des services aux entreprises.

Notre seconde solution est Qualiac Process. Destinée aux industries de type laboratoires pharmaceutique, chimie ou encore agricole. Dans Qualiac Process, le périmètre fonctionnel est plus grand car on y adjoint des modules de production de maintenance et de gestion commerciale.

Quels sont les apports de votre solution Qualiac Process ?

Comme son nom l'indique ces solutions sont destinées aux industries confrontées à de fortes problématiques de lots (péremptions, éclatement de lots, quarantaine, statuts...), de gestion de co-produits (stocks, valorisations...), de contraintes réglementaires fortes (traçabilité, accès...) et de modélisation des processus (flux d'achats, ventes, de productions...). Le tout avec une comptabilité industrielle, budgétaire et de prix de revient industriel en temps réel.

Vous intégrez la gestion de projets à votre PGI, pourquoi ?

Le module de gestion de projet a énormément d'impact en terme financier (engagement, facturation...). Avoir un module intégré permet de se différencier vis à vis de certains concurrents et apporte à nos clients un confort dans la mesure où aucune interface n'est à réaliser, et ce, quel que soit le module envisagé : budget, achat, facturation. Exploitation et coûts d'intégration étant par ailleurs réduits.

Comment positionnez-vous votre ERP par rapport à ceux de SAP, Oracle, ou encore Cegid ?

Nous divisons le marché en 3 parties : les grandes comptes ou CAC 40 pour les leaders mondiaux, le moyen haut mid-market pour les entreprises réalisant entre 80 millions et 1 milliard d'euros, et les autres appartenant au bas du mid-market.

"Qualiac est un acteur historique du mid-market"

Les acteurs sont différents selon le marché. Qualiac est acteur historique du mid-market depuis 28 ans. Nos solutions sont conçues pour ce marché là, c'est à dire avec les mêmes problématiques que les grands comptes, mais sans les moyens en termes de budgets et de ressources de ces structures.

Nos principaux concurrents sont des acteurs mondiaux généralistes comme SAP , Oracle, et des acteurs plus verticaux comme Lefebvre Software, Coda, Sage avec Adonix . Mais nous sommes rarement en concurrence avec des éditeurs comme Sage ou Cegid. Nos avantages concurrentiels sont nombreux mais le principal est le coût de possession de nos solutions, le TCO, très faible par rapport à nos concurrents.

Que représente Qualiac en France ? En termes de chiffre d'affaires et de part de marché ?

Qualiac est un éditeur de solution de gestion de type ERP ou PGI pour le mid-market, c'est à dire pour les entreprises ou organisations dont le chiffre d'affaires est compris entre 100 million et 1 milliard d'euros.

Nous avons aujourd'hui presque 1% de part de marché et avons réalisé 10,8 millions d'euros de chiffre d'affaires cette année. Notre société compte actuellement 113 personnes.

Le coût de maintenance ou d'exploitation est aussi très bas. Sur quelle technologie est basé votre ERP ?

Les technologies que nous utilisons sont des standards du marché. Pour l'interface homme machine (IHM) nous avons aujourd'hui sur le marché 2 types de postes clients. Le premier est un client lourd développé avec C++ de Microsoft et le second est de type client léger avec du JSP.

Pour fonctionner, nous avons également besoin d'un serveur de bases de données comme ceux que proposent Oracle, Sybase, Microsoft ou IBM. Le client choisissant ensuite son système d'exploitation parmi ceux du marché : Unix, Linux , iSeries ou Windows et son serveur Web parmi les standards du marché mais compatible JSP.

Notre quatrième IHM repose sur des technologies comme Ajax et Flex qui nous permettent de fusionner le meilleur des deux mondes que sont ceux du client serveur et ceux du service Web. En termes d'ergonomie, nous nous intégrons facilement avec les outils bureautiques.

Pourquoi avoir fait le choix de proposer votre gamme de solutions sous Linux dès 1999 ? Windows n'était-il pas assez rentable ?

"En faisant le choix de Linux, nous répondons aux attentes de nos clients"

A l'origine, nous venons du monde Unix/Oracle. Nous avons décidé de jouer l'ouverture et aussi l'indépendance vis à vis des constructeurs et de fournisseurs d'infrastructures car nous sommes aussi parfois concurrent avec certains d'entre eux .

Nous devons donc avoir tous les systèmes d'exploitation à notre catalogue. De plus, la tendance actuelle est à la réduction des coûts d'exploitation tant du point de vue matériel que logiciel. Et Linux correspond très bien à ces critères et aux attentes de nos clients.

**Que recouvre exactement votre méthodologie Implémentation de Projets par Phases ?
En quoi apporte-t-elle une valeur ajoutée pour l'entreprise ?**

Nous avons deux méthodes d'implémentations. La première, clef en main, est une méthode classique d'intégration par le biais de partenaires comme Sopra ou Micropole-Univers.

La seconde, traditionnelle pour Qualiatic, repose sur le transfert de compétence qui permet aux clients finaux d'avoir une autonomie pour faire évoluer leurs paramétrages au fur et à mesure des nouvelles versions.

Ensuite, le découpage par phases d'un projet est un grand classique. Il faut forcément découper un projet en phases ou lots qui permet de fixer des jalons, de définir des livrables à chaque stade et d'éviter un effet tunnel trop important.

Avez-vous noué des partenariats avec des intégrateurs ou des SSII ? Si oui, lesquels ?

Nous avons plusieurs types de partenaires. Des influenceurs : cabinets de conseil et assistants maîtrise d'ouvrage qui sont en amont des projets et qui doivent connaître le positionnement et la pertinence des solutions Qualiatic.

Des éditeurs venant compléter notre offre : XRT, Business Objects, Cognos, Invoke, Itesoft, ReadSoft...

Et des intégrateurs pour nous aider à déployer nos solutions, les nationaux et internationaux avec lesquels nous avons des accords comme Sopra, Micropole-Univers, ainsi que des acteurs régionaux comme Artimon, Apsalys, Ciag... Nous travaillons aussi avec des intégrateurs comme Unilog et Accenture, bien qu'il s'agisse d'échanges au cas par cas ou à l'opportunité.

Proposez-vous des prestations de conseil en plus de votre activité d'éditeur ?

Non. Nous proposons uniquement des services pour déployer nos solutions : formation, intégration fonctionnelle et technique.

Vous avez créé un club utilisateur, pouvez-vous nous en dire plus sur son rôle et ses objectifs ?

Le club utilisateur de Qualiatic est une association loi 1901 indépendante de Qualiatic. Nous leur assurons uniquement la logistique et à ce titre nous sommes donc le secrétariat de cette association.

"Avec notre R&D située à Aurillac nous avons expérimenté le nearshore avant tout le monde"

Le but de ce club est de favoriser les échanges entre nos clients, de débattre sur les évolutions fonctionnelles et technique de nos solutions.

A ce titre là, nous leur donnons un volume de jours de développement annuel pour répondre à certaines de leurs demandes. Il fonctionne sous forme de commissions thématiques ou sectorielles. Il y en a 12 pour 2007 qui se réunissent plusieurs fois dans l'année.

Pouvez-vous détailler votre stratégie ASP ? Que pèse-t-elle dans vos revenus ?

Sur l'ASP, nous sommes en veille sur ce sujet là car aujourd'hui notre cible de clients n'est pas encore tout à fait prête. Nous avons effectué des tests techniques avec Aspaway afin de vérifier le bon fonctionnement et de dimensionner les machines.

Aujourd'hui nos clients préfèrent conserver les serveurs en interne ou externaliser sur des serveurs dédiés, de façon plus ou moins temporaire pour démarrer rapidement. Nous pensons que dans les années à venir l'ASP aura une part de marché significative car les performances des réseaux s'améliorent et le coût baisse.

Cependant toutes les applications ne sont pas encore concernées car cela dépend des interactions nécessaires avec le système d'information du client et la prise en compte de plusieurs problématiques : temps réel, volumes d'interface... Aujourd'hui, l'ASP représente donc une part marginale de nos revenus.

Quelle est votre stratégie de développement pour l'année à venir ? Et pour 2008 ?

Nous sommes un éditeur franco-français qui existe depuis 28 ans. Nous avons 3 sites , le laboratoire R&D situé à Aurillac, dans le Cantal - le nearshore avant tout le monde - le site d'ingénierie à Chamalières, dans le Puy de Dôme, et notre site parisien pour le commerce et la marketing.

Depuis 2 ans , nous faisons une croissance à 2 chiffres mais cela n'est pas suffisant. Pour accélérer notre développement, il faut être capable de déployer des solutions Qualiatic à grande échelle en faisant le choix de se baser sur les prestations de partenaires intégrateurs. Et envisager de la croissance externe pour augmenter nos parts de marché en France et nous développer à l'international.

Aujourd'hui , nous avons 11 références opérationnelles à l'étranger (Suisse, Espagne, Portugal, Pologne, Italie, Allemagne, Canada, Niger, et Grande-Bretagne) que nous avons intégrées nous même. Nous voulons maintenant rentabiliser nos investissements.

Quel regard portez-vous sur votre parcours au sein de Qualiatic ?

Je suis chez Qualiatic depuis 21 ans où j'y ai occupé presque tous les postes(développeur, analyste, consultant avant-ventes, chef de projet, responsable d'équipes, directeur produits et services..).

Je suis membre du directoire depuis 4 ans. Au sein du directoire de Qualiatic, nous sommes 4 personnes : Jean-Paul Estival, Président en charge du back-office, Marcel Auriacombe en charge de la R&D, et Vincent Godard, en charge du commerce, marketing et des services qui vient de nous rejoindre il y a un mois.

Et je suis moi même en charge de la stratégie de développement de la croissance externe depuis le début de ce mois. Nous vivons une formidable aventure humaine et nous avons des challenges très intéressants à relever afin de devenir un des leaders sur notre marché.

Thierry Ceyras est directeur des opérations chez Qualiatic. Avant d'occuper cette fonction, il a successivement occupé les postes de directeur planning et marketing produits et services de 1991 à 2006. Entré au directoir du groupe en 2000, il a également été analyste programmeur et responsable technique produit comptabilité et de gestion commerciale.