



COMPTE-RENDU SALON ERP 2007

L'ERP courtise plus que jamais les PME

● **PARIS, 13 - 15 NOVEMBRE 2007.** Les éditeurs de progiciels de gestion intégrés rivalisent d'arguments pour attirer les PME : intégration et utilisation plus faciles, solutions en mode hébergé, mobilité, réduction des coûts de possession...

Entre les grandes entreprises qui renouvellent leurs solutions de gestion intégrées et les PME qui s'équipent de plus en plus, le marché de l'ERP (progiciel de gestion intégré) connaît un certain frémissement. « Plusieurs raisons expliquent cette situation », constate Éric Hebert, directeur commercial d'IBS France. « Les ERP se diversifient dans d'autres domaines d'application que ceux qui ont fait leur gloire, et l'arrivée de technologies SOA (architecture orientée services) facilite leur intégration avec les autres solutions informatiques de l'entreprise. » Une bonne nouvelle, car l'intégration a toujours été le talon d'Achille de l'informatique d'entreprise, notamment dans les PME.

Des offres multiples

Le salon ERP 2007 a souligné le dynamisme des éditeurs et illustré ses tendances avec son lot de solutions originales. À tout seigneur tout honneur, SAP a présenté son dernier-né : le logiciel Business ByDesign. « Conçue pour les petites et moyennes entreprises, cette solution de gestion hébergée vient compléter les autres solutions de la gamme », explique Walter Lenarduzzi, directeur des opérations pour les PME chez SAP France. « Elle s'adresse à un nouveau marché : des entreprises moyennes en pleine croissance qui ne veulent pas investir dans des solutions de gestion intégrées habituelles. » Une solution qui s'appuie sur quatre piliers : l'exhaustivité (elle prend en charge une grande diversité d'opérations de gestion, allant de la gestion de la conformité aux réglementations à la gestion de la relation clients), la faci-

UNE CROISSANCE SOUTENUE

Évolution du marché de l'ERP

● En France entre 2005 et 2007



● Estimation de la croissance mondiale entre 2006 et 2011



lité d'utilisation (un système d'évaluation avant achat personnalisé garantit une configuration rapide et intuitive du logiciel), la capacité d'adaptation et la réduction du coût total de possession. SAP ouvre ainsi une nouvelle voie. Sera-t-elle validée par les utilisateurs ? L'avenir le dira.

Oracle est, lui aussi, venu avec une offre multiple qui compte des outils capables de tout faire avec l'information : la gérer, l'utiliser, la partager et la protéger. C'est l'objectif d'outils comme Oracle E-business Suite, PeopleSoft Enterprise, JD Edwards EnterpriseOne et World, Siebel CRM...

Entouré d'une quinzaine de partenaires, spécialistes des solutions métier – Access Commerce, GFI, Capgemini, 3LI, etc. – Microsoft a profité de l'occasion pour présenter Dynamics AX Mobile Sales, une nouvelle application dédiée aux forces de vente nomades et aux employés ayant recours à la prise de commandes en mode déconnecté.

Chez IBS, on propose une solution destinée aux PME-PMI de 100 à 1000 personnes qui illustre une autre tendance forte du marché : la verticalisation. Longtemps

intégrateur de solutions ERP du marché, l'éditeur suédois, qui compte 2000 personnes dans le monde, a acquis un riche savoir-faire dans ce domaine. « Nous proposons une dizaine de solutions métier qui vont de la distribution de matériel électrique-électronique à l'édition des livres ou à la distribution de médicaments », explique Éric Hebert, d'IBS France. Pour

ET AUSSI...

Quelques-unes des autres nouveautés du salon.

- Un outil de gestion des temps-activités fourni par Qualiact;
- TopManufacturing devient TopSolid'ERP chez Missler Software;
- Sage annonce X3 Entreprise v.5, un ERP intégrant le décisionnel;
- Infor propose une offre polyvalente basée sur SOA;
- Cegid avec son offre modulaire, verticalisée et évolutive, Cegid Business;
- Divalto avec ses solutions éprouvées pour PME;
- Silver-CS de Silverprod, complété d'un portail Internet Siworld.

ce spécialiste, l'ergonomie et une capacité de paramétrage simple sont des qualités indispensables pour un outil ERP destiné aux PME.

Une grande visibilité de l'ensemble des processus

Cette facilité de mise en œuvre est également dans la ligne de mire d'IFS et de Lawson. Basé sur une architecture SOA, le logiciel IFS Applications du premier offre une implémentation rapide, modifiable et adaptable à l'environnement changeant de l'entreprise. Il gère de façon simultanée ou séparée l'ensemble des processus créant de la valeur à la fois dans l'entreprise et dans son écosystème (clients, fournisseurs, partenaires...). Ses principales fonctions sont : pilotage (CPM-BI), chaîne logistique (SCM), relation clients et fournisseurs (CRM, SRM), gestion du cycle de vie PLM-PDM-SGDT, GED, portails collaboratifs, module APS, Lean manufacturing...

Lawson, de son côté, propose le logiciel M3 (anciennement Movex), qui se pare d'une nouvelle interface utilisateur. Il offre aussi des solutions métier comme Fashion Production Planning pour le secteur de la mode et du textile, qui améliore la visibilité de la chaîne logistique et l'accès à l'information. Ou Forecasting and Demand Planner, deux outils qui rendent plus fiables les résultats prévisionnels et évitent les excédents ou ruptures de stock. Sales and Marketing Automation, enfin, vise à aider les entreprises à développer les activités marketing et commerciales avec une plus grande visibilité de l'ensemble des processus. ●

Mirel Scherer