

23 décembre 2008

## INTERVIEW

23/12/2008

**Geoffroy Lacour (Partesys)**

**"Malgré la crise, le projet ERP est au cœur des préoccupations IT"**



*Mettre en place un ERP implique une démarche projet rigoureuse et intimement liée au contexte d'entreprise. Les atouts du SaaS ne doivent pas se faire au détriment de l'intégration aux autres briques applicatives du SI.*

### **Quelle est la composante essentielle de tout projet ERP ?**

Ce qui compte avant tout, quelle que soit la taille ou le secteur d'activité de l'entreprise, c'est la méthodologie projet employée qui sera adaptée en fonction du contexte et de l'activité d'entreprise pour laquelle nous intervenons. Dans le cas des organisations de taille réduite de type PME/TPE, nous apporterons par exemple une méthodologie clé en main qui ne sera pas la même dans d'autres structures de taille plus importante où il faudra l'insérer dans la culture projet existante.

Car à l'inverse des plus petites entreprises, les grands comptes auront déjà bien souvent élaboré leur propre méthodologie projet avec laquelle il faudra s'adapter, sachant qu'elle variera également en fonction de l'organisation de l'entreprise et de la multiplicité de ses organes de pilotage qui la rendent plus complexe.

### **Les offres ERP en mode SaaS sont-elles suffisamment matures à vos yeux ?**

L'ERP en mode SaaS représente bien aujourd'hui un marché en forte croissance. Mais il est vrai également qu'il est surtout centré dans des domaines fonctionnels et métiers assez particuliers tel que la gestion de la relation client. Or, avec un périmètre modulaire restreint, peu d'entreprises se décident à utiliser les ERP en mode SaaS pour répondre à leurs besoins de comptabilité et de gestion financière, d'autant qu'elles sont encore hésitantes par manque d'intégration avec leurs données gérées par le biais des applications métiers.

### **"Pour le moment, nous ne constatons pas de remise en question des projets ERP en cours"**

### **Quelle est la tendance en matière d'intégration d'ERP ?**

A l'heure actuelle, on observe que les entreprises privilégient l'intégration de leurs applications métiers avec les ERP internalisés de façon à garder la main sur leurs informations et à maîtriser la production des données pour s'assurer d'une exécution la plus rapide et exhaustive possible. Nous avons d'ailleurs choisi de répondre à leurs besoins en construisant notre modèle économique sur la mise en œuvre de solutions intégrées via nos deux partenaires Qualiatic et Divalto.

### **Avec la crise actuelle, les projets ERP sont-ils remis en question ?**

Il n'y a pas de raison que le secteur informatique échappe à la crise économique actuelle. Cependant, nous ne sommes pas dans un contexte similaire à 2001. Contrairement à cette époque, l'informatique est devenue aujourd'hui un véritable enjeu pour assurer le développement des entreprises et elles ne pourront pas couper leur budget de façon aussi radicale.

Pour le moment, nous ne constatons d'ailleurs pas de remise en question des projets en cours même si nous sentons qu'elles sont en général bien plus attentives à leur budget et que certaines envisagent des reports. Cependant, malgré la crise, le projet ERP reste au cœur des préoccupations IT stratégiques des entreprises. Certaines profitant même de ce contexte pour refondre totalement leur informatique de gestion pour 2009.

## "Partesys distribue des licences, propose des projets d'intégration clés en main au forfait et réalise une tierce maintenance applicative"

### **Quelles relations entretenez-vous avec Qualiac et Divalto ?**

Les partenariats avec Qualiac et Divalto s'inscrivent dans le cadre d'un programme de certification que nous avons réalisé pour proposer à nos clients finaux de nouvelles compétences spécialisées et avoir une meilleure réactivité du traitement des demandes clients. Partiesys assure la distribution des licences, propose des projets d'intégration clés en main au forfait et réalise une tierce maintenance applicative fondée sur des outils et une méthodologie innovante. De leur côté, Qualiac et Divalto apporte un support commercial et technique dans la phase amont de commercialisation.

### **Pour quelles raisons avez-vous ciblé ces éditeurs en particulier ?**

Nous disposons aujourd'hui de très bonnes compétences sur l'offre ERP d'Oracle mais cela ne nous a pas empêché d'en développer d'autres sur des produits comme Qualiac et Divalto avec lesquels nous avons fait le choix de pousser plus en avant la logique du partenariat. Nous l'avons construit sur un socle et un partage de valeurs communes avec une approche identique en termes de valeur ajoutée apportée au client final.

### **Quels sont vos axes de développement stratégique pour 2009 ?**

En 2009, nous souhaitons consolider notre politique de partenariats en renforçant nos liens avec Qualiac et Divalto mais également évaluer l'opportunité d'en nouer avec un ou plusieurs autres éditeurs d'ici 2010. Du point de vue de nos résultats financiers, nous maintenons notre prévision de chiffre d'affaires d'1,8 million d'euros pour l'exercice 2008/2009 et de 3 millions d'euros pour le suivant. Nous nous donnons pour cela les moyens d'y parvenir avec le renforcement de notre structure commerciale et l'ouverture d'une agence dans la région Ouest avec pour objectif de répondre au plus près des attentes des entreprises.

*Geoffroy Lacour est directeur associé et co-fondateur du cabinet de conseil Partiesys.*

[Dominique FILIPPONE, Journal du Net](#)

**JDN Solutions**

[Envoyer](#)

[Imprimer](#)

[Haut de page](#)