

Les éditeurs mettent le paquet

Par **Vincent Lieffroy**

Les grands éditeurs d'ERP n'ont pas encore gagné définitivement la bataille des PME. Pourtant, les efforts déployés ces dernières années les rendent plus crédibles sur ce marché difficile et devenu très exigeant. Les axes de conquête s'appellent : verticalisation métier, localisation, ajustement tarifaire.

PME : une dynamique certaine, des besoins sophistiqués

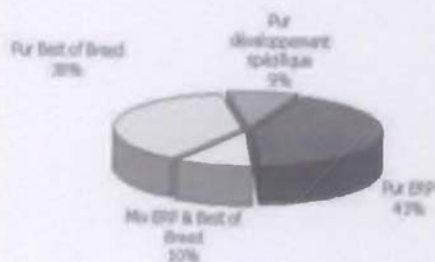
Les grands comptes étant quasiment tous équipés en ERP (un outil qu'on ne renouvelle pas tous les ans, sauf erreur de choix !), la dynamique du marché pour les éditeurs d'ERP et leur potentiel de développement se situe clairement sur le secteur des entreprises moyennes, voire petites, en voie continue d'informatisation et d'équipement logiciel. Cette pénétration de l'ERP sur le marché des PME est régulièrement mesurée par le « Baromètre de l'ERP dans les PME françaises », conjointement établi par l'éditeur Oracle et le cabinet d'IDC France. Selon la dernière édition de ce baromètre, publiée en septembre dernier, 9% des 250 PME interrogées envisagent de s'équiper d'un ERP en 2006. Le taux d'équipement en ERP de ces PME, établi à 48% à la fin 2004, devrait passer fin 2005 à 50% et à 53% en 2006 (ce qui concernerait, en extrapolant, près de 7 500 entreprises). L'ERP gagnerait progressivement du terrain sur le « best-of-breed ». Si ces chiffres peuvent varier selon l'approche méthodologique retenue, la taille et le secteur des entreprises interrogées, voire selon la définition que l'on donne de l'ERP, il n'en reste pas moins que la dynamique de ce secteur est tangible : l'ERP a bien fait son entrée dans le monde des PME.

PME, ERP: des termes à préciser

Les termes de PME et d'ERP étant relativement flous, profitons-en pour préciser certaines choses. Dans la notion de « PME », les concepteurs de l'étude IDC/Oracle englobent des entreprises de « de 100 à 2000 salariés ». S'il n'existe pas de définition officielle unique de la PME, dans les usages, c'est plutôt, comme le constate l'INSEE, le seuil des 250 salariés, voire, dans le secteur industriel, celui des 500 salariés, qui est retenu par les statisticiens, ces derniers distinguant quelquefois les PME des TPE (« très petites entreprises » : structures de moins de 20 salariés). On est donc bien en-deçà de la fourchette des 100-2000 salariés, qui renvoie davantage au périmètre du « mid-market » anglo-saxon (c'est-à-dire la tranche haute des PME) qu'à la réalité des entreprises familiales et régionales françaises. Les entreprises de moins de 100 personnes ne sont cependant pas à la traîne sur le chemin de l'ERP, comme en témoignent les utilisateurs rencontrés sur le terrain. Dans ce dossier, nous avons exclu les TPE et cadré

GESTION FINANCIÈRE : LE POIDS DE L'ERP

Equipement ERP en matière de Gestion Comptable & Financière au sein des PME en 2005 (Source : IDC, 2005)



notre analyse sur les entreprises dont l'effectif s'échelonne entre 50 et 1000 salariés, en prenant en compte, comme le font la plupart des grands éditeurs, les filiales et divisions de grands comptes.

Par ailleurs, l'étude IDC/Oracle définit l'ERP comme « deux modules fonctionnels d'un même éditeur proposant une offre ERP ». Exemple : une gestion financière et une GPAO. Cette définition est un peu lâche. Rappelons celle qu'en donne le CXP : un ERP est un progiciel organisé autour d'une base de données unique, se composant de plusieurs modules couvrant des fonctions de gestion clés pour l'entreprise – en général : comptabilité, GPAO, facturation, gestion de stocks, voire la paie ou la gestion des achats - dont au moins deux modules de back-office. Le terme de « PGI » (progiciel de gestion intégré) est en théorie la traduction de l'anglais ERP (Enterprise Resource Planning), mais compte tenu de l'évolution naturelle des progiciels vers la

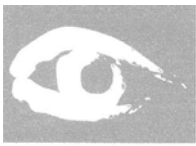


modularité et l'intégration fonctionnelle, le PGI a tendance à désigner tout progiciel intégré doté de plusieurs modules même s'il est dédié à une fonction particulière (exemples : CRM, SCM, gestion d'actifs...).

Une priorité : intégrer !

Cette notion d'intégration est essentielle, les PME l'ont bien compris. Jadis équipées de logiciels conçus sur mesure et devenus impossibles à maintenir, et placées devant la nécessité de remettre à plat leur système de gestion, elles font dès lors presque toujours le choix de l'ERP, au moins pour le cœur de leur gestion, et lui ajoutent soit du spécifique, soit de nouveaux modules, poussées par l'extension de leur activité ou par l'évolution de la législation. Nous avons eu souvent l'occasion de le dire : les besoins informatiques des PME sont souvent aussi complexes que ceux des grands comptes. Comme la grande entreprise, la PME a besoin de répondre mieux à la demande de ses clients, à accroître sa productivité et à gagner en réactivité. Comme dans les grands comptes, les PME apprécient dans l'ERP la pertinence de ses réponses aux besoins standards essentiels. La PME a besoin, comme toute entreprise, d'un outil de pilotage pertinent. Ici comme ailleurs, le choix de l'ERP par rapport au spécifique (qui pendant longtemps a su remplir sa mission en s'ajustant très bien aux besoins) ou au « best of breed » est avant tout motivé par le besoin de cohérence : l'unicité des données évite les ressaisies sources de perte de temps et d'erreurs et fluidifie l'échange d'informations.

Mais la PME a aussi des contraintes que n'a pas toujours un grand compte. Elle souffre d'un manque de ressources et de moyens, dispose d'un budget limité qui circonscrit fortement son choix et lui fait vite renoncer, parfois à regret, à des ERP haut de gamme, mais « hors de prix ». Elle n'a pas les moyens de se lancer dans un projet de longue haleine, très consommateur de ressources spécialisées : l'outil devra être mis en oeuvre dans des délais courts

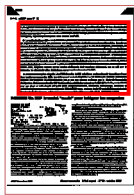
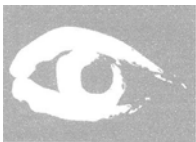


(moins de six mois), et par étapes progressives (d'où l'intérêt pour la modularité). La PME a besoin d'un outil convivial (les interfaces de type web ou windows sont très appréciées) et ouvert (notamment sur Internet). Son ERP doit être personnalisable et évolutif pour coller aux spécificités de l'entreprise et à sa réactivité (à la différence du « paquebot » qu'est le grand compte). Enfin, plus frileuse qu'un grand compte et ayant moins de visibilité sur son avenir, la PME a besoin d'être rassurée et donc réclame des garanties, notamment sur la solidité et la pérennité de l'éditeur qu'elle aura sélectionné.

Une offre qui s'adapte peu à peu

Depuis quelques années qu'ils cherchent à séduire ou à retenir la cible des PME, les éditeurs d'ERP (venus de l'univers des grands comptes) ont travaillé à adapter leur offre pour la faire davantage coller à la demande. Voici les points qu'ils prennent désormais en compte pour attaquer ce marché :

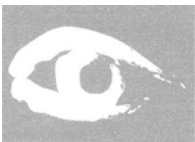
➔ **La proximité « client ».** La proximité client va au-delà de la simple localisation de l'offre. Le marché des PME-PMI étant géographiquement très atomisé sur le territoire national, les éditeurs ont compris (notamment pour réduire leurs coûts de distribution) l'intérêt d'un réseau fin de revendeurs et intégrateurs partenaires locaux. C'est



eux qui garantissent la crédibilité des solutions proposées : implantés régionalement, ils jouent la carte de la proximité pour garantir une meilleure qualité de service. Ils connaissent en général bien le métier de leur client potentiel. Cette stratégie de vente indirecte est particulièrement importante pour les grands éditeurs internationaux. Mais peu d'entre eux peuvent se targuer d'un réseau aussi fin que celui d'un Sage (3 500 revendeurs et intégrateurs actifs sur l'Hexagone), depuis toujours implanté sur le marché des PME.

➔ **La verticalisation métier.** La spécialisation par secteur d'activité est devenu le cheval de bataille des éditeurs, qui proposent soit une offre pré-paramétrée soit des possibilités de développement complémentaire. Dans le premier cas, il s'agit d'une adaptation du paramétrage (tables « pré-remplies, fourniture de templates, par exemple, des nomenclatures pour la GPAO). Dans le second cas, l'éditeur ou le partenaire distributeur développe une fonction ou une sous-fonction, adaptée à un secteur d'activité particulier. On parle parfois d'add-on. Les add-ons font l'objet de validation et de certification de la part de l'éditeur, garantissant leur interopérabilité avec l'ERP. Certains éditeurs fournissent un catalogue des add-on disponibles et développés par leurs partenaires. Ce document devra bien entendu être demandé lors de la phase de pré-sélection, voire être intégré en tant que document contractuel, l'add-on représentant généralement un surcoût. La prise en compte de l'ancienneté de l'offre verticalisée est un critère discriminant. Ainsi, Cegid est crédible sur les métiers de la mode (*voir reportage ci-dessous*), que ce soit pour les fabricants, les négociants et les distributeurs, ou encore dans le secteur du BTP.

➔ **Une tarification plus adaptée.** Une PME de moins de 500 salariés ne peut pas investir des millions d'euros dans la mise en oeuvre d'un ERP. Les éditeurs qui veulent s'implanter sur ce marché ont donc été contraints de réajuster leur tarification en réduisant d'une part le prix des licences et d'autre part la durée de la prestation d'intégration. Ainsi, la nouvelle offre SAP Business One, qui cible les entreprises de 10 à 200 salariés, va représenter pour son client un coût moyen par poste (coût comprenant licence, installation, paramétrage, formation) qui s'échelonne (selon les modules retenus) entre 2000 à 7000 euros, pour une durée de projet inférieure à six mois. Une fourchette de prix assez voisine de ce que proposent des éditeurs comme Sage, Microsoft ou Cegid.



>>> Les ERP pour PME

Un coût qui reste encore trop élevé pour certaines entreprises. D'où le succès croissant auprès des PME de deux alternatives : les offres en ASP, mode de tarification qui facilite pour le client le lissage des coûts, et les ERP Open Source, qui permet d'économiser le coût de licence.

Avec l'ASP, le paiement d'un loyer mensuel, connu à l'avance, fixe et conclu contractuellement pour une période pouvant aller jusqu'à plusieurs années est idéal. Il apporte une excellente visibilité sur les coûts, tout en éliminant certains coûts cachés ou difficilement quantifiables, tels que l'achat d'un serveur, sa maintenance, sa sécurité. Le coût initial est généralement plus faible que celui d'un PGI acquis sous forme de licences d'utilisation et englobe les coûts d'intégration, de formation, de maintenance et les évolutions du produit. Le concept d'ASP tend à faire place à celui d'Application As A Service (SaaS) ou progiciel à la demande. Certains éditeurs parlent aussi de On-demand. L'offre est très vaste : les PGI des français Adonix, Cegid/CCMX, Divalto ou Qualiatic sont accessibles en mode loué. SAP et Oracle proposent leurs produits phares en mode loué, sans préciser si leurs offres PME le sont elles aussi. Sage propose pour sa part Intégrale en mode loué, produit ancien mais robuste. IFS commercialise également son ERP en mode loué.

L'Open Source représente une alternative économique intéressante : la licence du PGI étant gratuite, le client n'a à payer que l'intégration. Le coût d'un projet ERP en Open Source peut, dans certains cas, revenir de trois à cinq fois moins cher que celui d'un ERP classique (cf. notre dossier Open Source de septembre). Les PGI disponibles avec une licence Open Source font une percée timide : seulement douze ERP en France bénéficient de l'étiquette Open Source. Les principaux ERP Open Source du marché sont Compiere, ERP5 et TinyERP.

Quels éditeurs d'ERP pour les PME ?

La concentration du marché des éditeurs d'ERP est pleinement d'actualité. Néanmoins, et malgré les annonces faites par les uns et les autres, les éditeurs n'ont pas toujours trouvé le moyen d'investir massivement le secteur des PME. La concentration du secteur des éditeurs de progiciels s'est récemment accélérée, aussi bien au niveau mondial que dans l'Hexagone, et redessine la carte de l'offre en trois grandes catégories, hors cas particuliers, avec chacune ses stratégies d'attaque des PME.

1. Les «big six» de l'ERP : l'atout de l'international

Dans cette famille des grands éditeurs internationaux, il y a les trois ténors que sont **Oracle, SAP et Microsoft Business Solutions (MBS)**, suivis d'assez loin (en termes de chiffres d'affaires et de parts de marché) par SSA Global, Lawson ou Infor. Ces «big six» captent 74% du marché mondial de l'ERP, mais ils sont loin d'avoir gagné la bataille des PME françaises. La taille, la solidité, la présence internationale et la réputation de ces éditeurs constituent certes des atouts pour les PME, mais la réputation de complexité, de lourdeur de mise en oeuvre et de cherté de leurs offres font que leur base installée «mid-market» se limite encore aux filiales de grands comptes (la maison-mère imposant souvent le choix de son ERP) et aux «grosses» PME à vocation internationale.

Outre leur position dominante sur le marché du progiciel intégré de gestion, Oracle, SAP et MBS présentent une particularité commune. Tous articulent désormais leur offre PME sur plusieurs progiciels. L'un vise le bas du segment mid-market : il s'agit de Navision pour MBS, de Business One pour SAP (issu du rachat de Top Manage) et de JD Edwards World pour Oracle. Le second vise le haut du mid-market : Axapta pour MBS, mySAP All-in-One pour SAP (pré-paramétré et verticalisé) et JD Edwards Enterprise One, désormais valorisé par Oracle comme le fer de lance de sa stratégie PME. Les offres de Microsoft et d'Oracle sont matures et stables, du fait de leur ancienneté : Navision et JD



Edwards étaient déjà des acteurs de poids bien établis sur leurs marchés avant d'être rachetés respectivement par Microsoft et par Oracle. Ces progiciels possèdent une base installée suffisamment établie pour au moins justifier une maintenance pendant encore quelques années. Oracle et Microsoft ont annoncé qu'ils allaient fournir des prestations de support de leurs gammes de PGI actuels jusqu'en 2013 (pour les versions actuelles).

Ces trois éditeurs tendent à développer un canal de distribution indirect pour leurs offres PME. Pour Microsoft et SAP, ces partenaires proposent en outre des fonctionnalités complémentaires, développées avec un outil fourni par l'éditeur. Ces add-ons, certifiés et dont le coût est à ajouter à celui de l'ERP, viennent compléter efficacement les solutions. SAP continue à distribuer en direct mySAP All-in-One.

SSA Global suit une stratégie de croissance externe accélérée qui consiste à racheter «à tour de bras» des éditeurs en mauvaise posture, dont le plus célèbre est l'ex-étoile montante des éditeurs, **Baan**. **Lawson** et **Infor**, éditeurs américains finalement peu présents en France, ont chacun procédé à une acquisition majeure cette année : Lawson a absorbé **Intentia** (éditeur suédois de **Movex**), tandis qu'**Infor** a acquis **Mapics**. In fine, SSA, Infor et Intentia ont, semble-t-il, atteint rapidement une taille critique, nécessaire à leur survie et à leur indépendance sur ce marché oligopolistique. Seul SSA a pour l'instant annoncé des nouveautés ex nihilo, après avoir «digéré» ces multiples rachats.

2. Les éditeurs de taille moyenne : un ciblage plus sectoriel

Un deuxième groupe d'éditeurs internationaux de moindre taille se détache. Ils mettent leur valeur ajoutée dans la spécialisation sectorielle, avec une clientèle plus ciblée. Le néerlandais **Exact Software** s'adresse aux filiales de grands groupes, avec succès. **IBS**, éditeur suédois, joue de sa forte spécialisation dans les métiers de la distribution. **IFS**, d'origine suédoise également, propose IFS Applications, plutôt destiné aux entreprises industrielles avec des besoins poussés en gestion de production. **Jeeves Software**, distribué par l'éditeur du même nom (suédois lui aussi), utilise les technologies Microsoft (.Net). L'éditeur a réouvert une filiale française en juin 2005, après plusieurs années d'absence. Le groupe **Epicor/Scala** continue pour l'instant de proposer des progiciels sous les deux marques et met en avant l'ERP iScala. **QAD**, d'origine californienne, cible les entreprises industrielles et plus précisément le secteur du manufacturing. Dans le contexte actuel de consolidation par croissance externe, leur force est de bâtir leur croissance sur l'augmentation de la base client (Epicor/Scala mis à part) et d'étendre la couverture fonctionnelle de leurs offres en interne. Ceci est plus cohérent que de racheter à tout va pour grossir, puisque des convergences sont forcément nécessaires à un moment ou à un autre. Cependant, cette force peut également être une faiblesse : dans le contexte actuel de concentration, face aux «big six» citées plus haut, ils représentent des cibles de choix. Racheter ou être racheté, telle semble être leur alternative, alors même qu'ils sont bien implantés géographiquement ou verticalement.

3. Les «Frenchies» : l'atout de la proximité

Le troisième groupe rassemble les éditeurs français. Ils ont l'avantage d'être implantés depuis longtemps sur le marché de la PME. L'intérêt de telles solutions réside dans la proximité que leurs éditeurs ont toujours entretenue avec leurs clients et prospects. Présents régionalement, ils possèdent une crédibilité de par leur ancienneté et du fait de leur spécialisation métiers. Le rachat de **CCMX** par **Cegid** a propulsé ce dernier dans le rang des leaders français, devant **Adonix**. **Cegid** fait de la déclinaison métier de son offre, par taille d'entreprises, un élément fort de sa stratégie. Ainsi, la gamme **Cegid Business** (qui se substitue à l'offre **Cegid PGI S3, S5 et S7** en intégrant des fonctionnalités décisionnelles ainsi qu'un portail d'entreprise) s'articule en trois lignes produits et se décline en versions sectorialisées (voir article p. 12). **Adonix** et **Qualiac** sont spécialisés sur les PME-PMI depuis leur création. **Adonix** a fait l'acquisition d'un éditeur italien, **Gruppo Formula**, peu présent en France, mais très important en taille et bien implanté en Italie. **Qualiac** propose un ERP orienté vers les structures employant un minimum de deux cents personnes et se positionne sur les structures ayant des ambitions internationales. La gamme **Iris** de **Lefebvre Software**



comporte des modules de gestion financière, RH (dont un module Paie), gestion de production et administration des ventes. **Deal Informatique**, éditeur basé en Aquitaine, propose Deal ERP, disponible en architecture multi-tiers. Enfin **Interlogiciel**, avec Divalto, propose un ERP qui séduit nombre de PMI, du fait de la présence d'un module de GPAO. Il existe sur le marché français une foultitude d'autres petits éditeurs de solutions intégrées pour PME.

4. Sage : la tentation de l'intégré

La présence forte et historique de Sage sur tout le spectre du marché des PME, de la TPE à l'entreprise de 1000 salariés, qu'il irrigue grâce à un réseau très riche de VARS et de partenaires, lui assure une crédibilité sans équivalent sur ce marché. Cependant, s'agissant d'intégration, Sage occupe une place à part. L'éditeur d'origine anglaise a en effet bâti son offre en rachetant des solutions locales dont il a souvent conservé la marque. Du coup, il a longtemps défendu la stratégie du «best of breed». Il cherche désormais à se placer sur le marché du progiciel de gestion intégré et le PGI constitue pour lui depuis environ un an un nouvel axe de développement. L'offre qu'il met en avant aujourd'hui, la Ligne 1000, est encore un assemblage de briques logicielles existantes. Cependant, si Sage capitalise sur le savoir-faire accumulé avec ce progiciel, il devrait progressivement être à même de proposer un PGI à la fois fonctionnellement riche et technologiquement innovant. ■