

# Cartesis, l'état de l'art du BPM

Oubliée, l'époque de la consolidation et du management reporting, Cartesis fait maintenant dans le BPM (

*Business Performance Management*). « Nous sommes l'inventeur de l'unification du management avec la consolidation, et nous proposons le seul référentiel de données IDM », nous confirme Didier Benchimol, CEO de Cartesis. « Nous assurons l'intégrité des données financières à destination du marché des 2000 plus grandes entreprises mondiales ». **Cartesis fait du BPM, rien que du BPM, mais le fait bien.** « Nous avons adopté une approche fonctionnelle de niche. Notre expertise cumulée nous permet d'investir les couches applicatives. Mais nous ne proposons pas seulement une boîte à outils, nous encapsulons les règles qui s'appliquent à la gestion des données financières avec des fonctionnalités ajoutées ». **Encore faut-il se différencier des offres de business intelligence.** « Nous disposons de trois couches : une couche de collecte des données, une couche de 'data management' IDM et une couche d'exploitation des données. Nous apportons des outils d'extraction, pour valider et sécuriser de multiples données dans le respect des règles SOX (Sarbane Oxley) et locales. Règles légales, comptables et du business ». « L'espace de marché est large, mais nous avons fait le choix du 'best of breed' ». **Face à Cartesis, les ERP** « manquent de pertinence sur la compréhension et la qualité du reporting ». **Et les outils de 'business intelligence' ?** « Eux aussi manquent de garanties d'analyse du réel. Ils n'ont pas de pertinence ni de fraîcheur ». **Elargir le marché** Cartesis s'attaque au haut du 'mid market'. Les solutions de l'éditeur s'adaptent à la complexité des organisations des entreprises, et aux règles de 'compliance'? « Nos solutions sont facilitées par une approche intégrée qui améliore la traçabilité. La conformité est très liée à la sécurisation et à l'auditabilité. Nous maîtrisons plusieurs normes comptables depuis longtemps ». **Et les solutions de Cartesis restent propriétaires.** L'éditeur n'envisage-t-il pas d'ouvrir sa technologie ? « Nous manipulons des données extrêmement sensibles. Nos clients refusent les technologies open-source. Nous devons aussi respecter la psychologie de nos utilisateurs ». « A la différence des solutions évolutives du marché, nos développements sont durables et présentent une opportunité extraordinaire en matière de gestion, surtout en environnements hétérogènes. Et nous adressons de nouveaux besoins, comme le XBRL ». « Nous cherchons d'abord à répondre aux désirs de nos clients : répondre de plus en plus vite à des questions de plus en plus sophistiquées tout en respectant leurs impératifs ». Cartesis va dépasser la taille critique des 100 millions de dollars. Sur un marché de renouvellement, la croissance organique des ventes de licences est de 30%.