

# Cegid rachète Comptanoo et poursuivra son développement

Ces offres sont destinées aux petites entreprises, aux professions libérales, et aux associations. Pierre Dianteill, directeur marketing de Cegid, nous explique les raisons de ce rachat et les stratégies sous-jacentes.

## **Pourquoi avoir racheté un éditeur de solution de comptabilité pour TPE alors que vous disposez déjà d'une telle offre ?**

Cette acquisition s'inscrit dans le cadre du renforcement de notre offre Cegid On Demand. En effet, nous disposons déjà d'offres que nous avons lancées progressivement en fonction de l'état de demande du marché : Points de vente, BTP, RH (via CCMX), Finances avec Cegid Business Line, etc. Et bien entendu, notre offre Cegid On Demand permettant aux experts comptables de proposer une comptabilité en mode ASP à leur client via leur propre portail Internet.

## **Allez-vous remplacer les offres Comptanoo par les vôtres ? Ou encore, modifier leur tarification mensuelle très compétitive ?**

Notre objectif consiste à conserver le savoir-faire et les compétences des spécialistes de Comptanoo. Nous ne souhaitons absolument pas casser ce qui fonctionne bien, surtout à un moment où ce type de modèle commence à bien fonctionner ! D'ailleurs, Cegid prouve déjà qu'il est adepte de cette politique en maintenant et en enrichissant les solutions comme CCMX, PMI ou GTI, par exemple.

Comptanoo continuera donc à développer ses logiciels, à les enrichir et à les adapter au besoin. Bien entendu, nous apporterons nos ressources et notre expérience pour faciliter et optimiser ces évolutions avec les meilleures pratiques possible.

Les prix de nos offres pour les TPE sont assez proches de la tarification proposée par Comptanoo. Vu le succès et le nombre de clients, il n'est pas question de les remettre en cause.

## **Sur quelles synergies pouvez-vous miser suite à ce rachat ?**

Au-delà de la solution logicielle qui fonctionne bien, nous sommes également très intéressés par le savoir-faire en marketing interactif de l'équipe de Comptanoo. En effet, les newsletters des sites comptanoo.com et club-comptable.com comptent plus de 55 000 abonnés auxquels sont proposés des bouquets de services en ligne. Ces liens permettront à Cegid de conforter sa position privilégiée avec la profession comptable libérale. De plus, Cegid pourra également proposer des services et des solutions et faire profiter ses clients des partenariats noués par Comptanoo. Bref, de nombreuses synergies sont possibles.

De notre côté, nous apportons les compétences et le savoir-faire de 400 développeurs qui viendront renforcer les forces de Comptanoo. Et nos employés profiteront des connaissances des spécialistes des solutions en ligne. Bref, de multiples synergies bénéfiques pour tous semblent évidentes pour expliquer ce rachat très opportun, au moment où l'ASP décolle et répond à une

réelle attente.