

# ERP : Agresso reprend du poil de la bête

## **Dans la jungle ERP, réduite par les multiples acquisitions, comment se positionne Agresso pour tirer son épingle du jeu ?**

Nous sommes positionnés sur le haut du mid-market. Schématiquement, des entreprises à partir de 500 salariés, et jusqu'à de très grandes entreprises internationales. En France, nous adressons le secteur privé regroupant la banque/assurance/finance (Caisses d'Épargne, la Banque Populaire?), des associations (Action contre la Faim?) et d'importantes SSII (Logica/CMG, Alten, etc.). Depuis le rachat de Fininfor en 2003, nous bénéficions aussi d'une forte compétence sur le secteur public et plus précisément sur les Établissements Public Nationaux (EPN). Enfin, nos solutions sont aussi très présentes sur le domaine de l'éducation auprès de grandes écoles (HEC, Isep, écoles d'ingénieurs?) et de centres de formation professionnelle. Agresso France compte aujourd'hui plus de 350 clients.

Enfin et surtout, nous proposons une solution qui, même une fois déployée, peut être totalement modifiée pour s'adapter à un autre modèle d'entreprise, en quelques heures. Une agilité peu répandue qu'apprécient nos clients, et permise par la philosophie et l'approche analytiques initiée dès la conception du produit.

## **Envisagez-vous de descendre vers l'entrée du mid-market ou resterez-vous sur votre canal historique ?**

Il est vrai que nous avons vu arriver les poids lourds venant du marché des grands comptes comme Oracle ou SAP avec un succès très relatif. De l'autre côté, des acteurs comme Qualiatic sont montés en gamme sur de plus gros clients. Quant à nous, nous restons sur notre segment, pour lequel a été étudiée notre solution. En effet, les entreprises clientes de ce type de solution doivent disposer de la capacité de financement adéquate, avec les moyens humains nécessaires pour obtenir un retour sur investissement adapté.

De plus, Agresso propose un ERP réellement international, traduit et localisé dans chaque pays, avec les adaptations réglementaires et fiscales intégrées au fil de l'eau. Un atout peu répandu sur le marché et très attractif pour les groupes internationaux.

## **Comptabilité, Finances, e-procurement, RH? Où commence et où s'arrête la couverture fonctionnelle d'Agresso ?**

L'ERP repose sur un socle Finances regroupant la comptabilité générale, analytique client, et fournisseur ainsi que des fonctions de Business Intelligence évoluées développées en interne, et donc performantes et cohérentes avec tous nos Modules. Ensuite, divers modules se connectent à l'ERP et peuvent interagir entre eux : Agresso e-procurement (couvrant la chaîne des achats jusqu'à l'intégration automatisée à la comptabilité avec Workflow intégré), Agresso RH (notes de frais, Planning, CV, formation, mais pas la paie ?sauf pour une petite entité) sur lequel s'appuie le module Projet, et Agresso Planner pour l'élaboration budgétaire. Enfin, en octobre 2007 nous lancerons notre module Agresso Immobilisations.

## **Comment se répartissent vos forces en France, et conservez-vous le modèle de vente directe ?**

Nos filiales nationales vendent en direct dans la majorité des pays : France, Grande-Bretagne, Benelux, Allemagne, Espagne, Suède, Norvège (où se trouve le centre de développement), Canada, USA, etc. Toutefois, certains pays passent par des réseaux d'intégrateurs comme l'Islande, l'Irlande, le Maroc, la Côte d'Ivoire, l'Australie, etc.

La France représente une entité modeste, mais en fort potentiel dans le Groupe Agresso. Ce dernier emploie 3 000 personnes, dont 100 en France. Nos employés sont répartis comme suit : 10 commerciaux, 20 en R&D, 5 administratifs et 65 consultants en charge de l'intégration et du support. Un équilibre qui s'explique par le modèle de vente directe. D'ailleurs, nous recrutons actuellement des consultants fonctionnels, des directeurs de projets et des spécialistes de la BI pour renforcer notre équipe française. Par ailleurs, nous étudions la collaboration avec des partenaires intégrateurs pour nous relayer sur le terrain, tout en conservant la fonction de vente directe.

**Vous vous êtes donc totalement remis de la tornade 2004-2005 ? Quels sont vos projets et vos ambitions à court et moyen termes ?**

Effectivement, nous avons redressé la situation difficile de 2005, et aligné un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros fin 2006 (pour 236,8 millions d'euros au niveau du Groupe). Nous vivons donc une année 2007 de consolidation, mais avec des ambitions claires. Ainsi, Agresso France vise un objectif de 12 millions d'euros en 2007. Un challenge qui semble réaliste, malgré un ralentissement des décisions dû au contexte électoral.

En croissance externe, il est possible que nous nous intéressions à des spécialistes du progiciel pour racheter des compétences supplémentaires et un portefeuille de clients spécifique, comme nous l'avons fait en reprenant Fininfor. Pour renforcer notre positionnement métier sur l'intégration et sur la BI ou le change management, nous pourrions éventuellement étudier l'acquisition d'une SSII.