

# Eureka Solution : l'ERP pour les PME, comment, pourquoi

Confiance et verticalisation: Eureka Solution, éditeur français de solutions d'ERP, mise sur la confiance acquise depuis la fin des années 80 auprès de ses clients pour se différencier des géants du marché et viser le marché des PME avec des offres métiers développées sur des serveurs IBM eSeries.

SSII employant 32 personnes, Eureka s'adresse en priorité aux entreprises françaises, ainsi qu'à leurs filiales étrangères, celles comptant de 200 à 500 personnes et qui visent les fonctionnalités et un prix « étudié ». Au catalogue des l'éditeur, des ERP plutôt généralistes visent l'industrie et le négoce. Ainsi qu'une solution spécifique destinée au marché de l'automobile, sous traitants et entreprises plus importantes, avec Galion Automotive, racheté à Oracle en avril 2003. Pourquoi donc se cantonner à la seule plate-forme d'IBM ? Eureka, comme de nombreuses SSII pragmatiques, a fait le choix de se concentrer sur une plate-forme qu'il maîtrise, plutôt que de se disperser en adoptant plusieurs plates-formes. La démarche se justifie pleinement dans les domaines de gestion, où le client attend un résultat précis, qu'il privilégie sur le hardware. En choisissant IBM et DB2, Eureka limite, en outre, les risques et tire profit d'**un support fiable**. C'est un point important car le marché de l'ERP est un marché de renouvellement et de consolidation [cf. le baromètre IDC/Oracle]. C'est aussi un différenciateur vis à vis des concurrents, les géants du secteur. Editeur intégrateur, Eureka dispose d'une culture technique, très différente de la culture commerciale d'Oracle ou de SAP. De plus, cette capacité d'intégration permet d'adapter des produits concurrents si le besoin du client se fait sentir. De même, face à de lourds éditeurs souvent imposés par les directions internationales, la SSII peut se placer sur des structures moyennes par sa **proximité géographique**, sa compréhension des règles de gestion françaises et européennes, et sa taille qui rassure et favorise la proximité avec ses clients. Le patron de l'une peut discuter avec le patron de l'autre ! L'Europe dispose ainsi de nombreuses exceptions sur le marché des ERP. La France par exemple est très concurrentielle. A l'inverse, l'Allemagne est très fermée et propose moins d'une dizaine de solutions concurrentes. Et puis, dans l'esprit des clients PME, un distributeur ou Oracle lui-même qui vendent par correspondance ne donnent pas confiance. Autre particularités du marché, les entreprises en sont généralement à leur deuxième ou troisième génération de logiciels, et souvent avec des développements spécifiques. La solution ERP se doit donc d'intégrer **les spécificités de l'entreprise**, mais aussi ses vieux outils dont elle est satisfaite, et dont le développement lui a coûté psychologiquement et financièrement si cher qu'elle n'envisage pas de l'abandonner. Ainsi, un client peut rapidement devenir compliqué. Même si 95% du code reste standard, ce sont toujours les 5% restants qui sont problématiques, et sur lesquels la SSII sera jugée. Heureusement le marché bouge, et les investissements jusqu'ici différés commencent à se débloquer. En parallèle, les entreprises, surtout les PME, prennent conscience des nouvelles règles de gouvernance qui s'imposent à elles, pour peu qu'elles aient le choix, ce qui est le cas, par exemple, avec les constructeurs automobiles qui imposent souvent à leurs sous-traitants de passer aux normes IFS. Le marché de l'ERP est en pleine mutation, et les entreprises reviennent avec des budgets. Mais face aux géants du logiciel, il semble bien qu'il y a une place pour les petits éditeurs qui maîtrisent leurs technologies et savent s'adapter aux besoins de clients

qui finalement ne sont guère plus gros qu'eux !