

Genève: le 'Tout IP' viendra-t-il au coeur des réseaux?

Eurêka Solutions est le premier éditeur indépendant français à proposer des solutions d'ERP sur IBM iSeries : Eureka, pour les entreprises de taille moyenne, Galion pour les industriels de l'automobile et Reporting Solution pour le décisionnel et la simulation. Henri Stuckert, président fondateur, . S'il y a encore des utilisateurs IBM iSeries... quels sont-ils ? (les serveurs Série i d'IBM sont l'héritage de la longue famille des IBM 36, 38 puis AS400...) L'écosystème AS400, pardon IBM iSeries, est encore l'un des plus importants. La plate-forme n'a pas cessé d'évoluer et elle répond à des critères de fiabilité et de pérennité qui satisfont les entreprises. De plus, il existe un énorme capital applicatif sur l'iSeries, avec des machines avec processeur Power 5 toujours plus puissantes et des prix remis à l'ordre du jour. Je ne vois pas pourquoi ça s'arrêterait ! S'il est nécessaire d'étendre notre offre applicative, nous mettons en place des partenariats avec des solutions non iSeries, comme pour notre offre Reporting Solution qui repose sur Microsoft. Le marché évolue sensiblement, se concentre depuis quelques mois? Comment réagissez-vous face aux SAP, Oracle et Microsoft ? J'aime bien SAP comme concurrent ! Le client sait combien ça coûte et ses solutions tirent le prix vers le haut. Et Business One (la solution PME de l'éditeur allemand) est un échec. SAP fait peur, et il est difficile d'adapter son offre au métier et aux besoins des petites entreprises. Microsoft a une faible présence sur le terrain pour la gestion. Et Oracle n'intéresse que les grands comptes. Notre objectif se satisfait d'une dizaine de nouveaux clients par an. Mais les volumes les plus importants portent sur l'évolution de nos clients, installation de nouveaux produits, création de filiales ou consolidation. Ils restent fidèles et c'est tant mieux parce qu'un nouveau client coûte cher à prospecter. Comment alors vous ouvrir à de nouveaux clients ? Nous entrons chez nos nouveaux clients par petits bouts et par la croissance externe. C'est ce que nous avons fait avec Galion, notre ERP pour l'automobile. Et nos clients ont de fortes personnalités, ce qui nécessite d'intégrer des spécificités métiers, comme les négociants en vin ou le négoce de métaux avec le suivi des cours des matières premières ou la prise en compte des copeaux. Comment évolue le marché de l'ERP sur IBM Série i ? Il y a de moins en moins d'éditeurs sur iSeries. Ou alors ils se spécialisent, dans la distribution par exemple, ou comme nous dans l'automobile. La verticalisation est une solution. C'est plus simple à prospecter et pour gérer l'évolution de la solution. Par exemple, des projets normés comme CINDI de Renault sur la logistique, rendent indispensables des solutions comme Galion pour les sous-traitants du constructeur. Ce serait même dangereux s'ils ne travaillaient pas avec notre produit. En revanche, c'est difficile à adapter et ça coûte très cher. Mais l'adoption de Galion est plus naturelle puisque notre solution respecte les préconisations Galia et celles des constructeurs qui imposent leur décomposition des coûts. Quant aux grands éditeurs comme IBM, ils tentent de pousser leurs distributeurs dans des voies qui parfois sont sans issue. Il faut être très vigilant face aux stratégies marketing des éditeurs ! Nous enregistrons une progression à périmètre constant de plus de 20% par an. Notre surface, avec nos clients et notre cinquantaine de salariés, nous protège et assure la pérennité de nos offres. Le service est devenu de plus en plus important. Qu'en est-il pour vous et comment organisez-vous vos équipes pour répondre aux besoins de vos clients ? L'accompagnement client est bien évidemment très important. La maintenance, le support et le développement de modules complémentaires, mais aussi l'évolution des clients qui s'accélère avec les opérations de

fusion/acquisition. Nous avons organisé nos services en deux équipes : une équipe produits assure le développement et le support de nos ERP ; une équipe projets assure l'avant-vente, analyse les besoins des clients, réalise les études préalables, assure les tests spécifiques, déploie les nouvelles versions, assiste au démarrage et forme les clients. C'est la meilleure organisation que nous avons trouvée. Et y a-t-il un domaine dans lequel les attentes de vos clients sont plus fortes ? C'est certainement le 'reporting', le décisionnel. C'est pourquoi nous proposons aujourd'hui deux produits, de l'entrée de gamme au haut de gamme, pour leur apporter des tableaux de bord et de la simulation. Il y a un vrai besoin et nos clients sont mûrs. Les différents produits que nous proposons sont totalement Microsoft, à savoir qu'ils tournent sous Excel, ce qui va bien aux contrôleurs de gestion. Notre offre débute à 3.000 euros pour O2Olap, un entrée de gamme suffisant pour les PME et plus accessible. Et nous proposons OutlookSoft, un équivalent d'Hypérion qui débute à 40.000 euros et qui propose une plus grande maîtrise du produit. Une application de ce type nécessite un gros travail de paramétrage et de développement applicatif, de 10 à 30 jours de ressources hommes. En revanche, ils apportent une forte rentabilité pour l'entreprise et un retour sur investissement rapide grâce à l'automatisation des tâches. L'intérêt d'adopter une solution de reporting, c'est aussi de remplacer et de centraliser les multiples applications déjà présentes dans l'entreprises et qui font autant d'outils d'analyse qui ne communiquent pas entre eux. Vous êtes passé sous Windows pour vos outils de reporting, c'est une infidélité à l'iSeries ? Passer sous Windows est une évidence. Les contrôleurs de gestion ont l'habitude des outils bureautiques de Microsoft. Pourquoi leur proposer autre chose ? Avez-vous des projets en ASP (mode locatif)? Nous avons une réflexion sur l'ASP avec IBM. L'ASP présente l'avantage pour l'entreprise de raisonner en coût mensuel par poste de travail. C'est une approche intéressante dans le monde de l'automobile, où sous la pression des constructeurs est forte et la sous-traitance bouge beaucoup. Et comment voyez-vous votre futur ? Peut-être des acquisitions pour de nouvelles applications spécifiques. Il est exclu de quitter le monde IBM iSeries ! J'ai 57 ans, et même si je n'ai pas l'intention de prendre ma retraite, j'aime trop faire ce que je fait actuellement, mes réflexions sur notre futur portent plutôt autour de mes collaborateurs, pour favoriser les gens qui ont participé à l'aventure. C'est peut-être sentimental, mais on n'a pas envie de voir ce qu'on a construit passer à la trappe...