

IBM courtise les PME avec Cegid

La petite entreprise attire toujours autant les géants de l'informatique. Malgré des contraintes fortes, le marché de la PME fait saliver tous les acteurs du marché depuis plusieurs années et notamment IBM qui y voit un levier de croissance important.

Et pour Big Blue, le moment crucial est arrivé. Les investissements des petites entreprises vont, selon le constructeur, partir en flèche. Le Middle market est en pleine évolution, ces entreprises n'ont pas investi depuis 1999, les parcs existants sont vieux, et nous allons assister à un nouveau cycle de croissance, assure-t-on chez IBM qui souhaite profiter à plein de cette dynamique. Du coup, le constructeur lance aujourd'hui une nouvelle offre dédiée en partenariat avec l'éditeur de progiciels de gestion intégrée Cegid. Cette offre, packagée, inclut l'IBM eServer i520 et les produits Comptabilité, Paie-GRH, Gestion commerciale, Gestion de la Relation Client et Gestion d'affaires de Cegid. Pour le couple constructeur-éditeur, cette offre est pertinente car elle s'appuie sur un paysage existant favorable. En effet, selon une étude IDC menée sur les entreprises de 100 à 500 salariés, Cegid est l'éditeur de progiciels de gestion le mieux implanté sur le marché des PME avec 11,4% de parts de marché. Dans le même temps, les serveurs iSeries d'IBM occupe, toujours selon la même étude, la deuxième place du marché des systèmes d'exploitation avec une PME sur trois qui utilise OS400 pour supporter son ERP. Le contexte (marché et parc existant) est donc favorable à IBM et Cegid. Encore faut-il que l'offre séduise les chefs d'entreprises. Sur ce point, l'offre répondrait aux constats réalisés par les deux groupes. La simplicité d'installation et de déploiement représente ainsi un point essentiel. IBM et Cegid promettent donc un package clé en main, ouvert (l'eServer i5 520 est multi-OS), rapidement déployable via la technologie « Smart Client Web Access ». Pas besoin de recruter un ingénieur, assure Cegid. La carte de la proximité est également mise en avant. Les chefs d'entreprise préfèrent travailler avec des partenaires proches d'eux, selon Cegid. L'offre sera donc distribuée via les revendeurs des deux groupes (2.070 au total) permettant de couvrir tout le territoire. Cette « force de frappe » commune, alliée une bonne connaissance du marché des PME devraient faire la différence selon les deux « mariés ». Les objectifs sont d'ailleurs ambitieux. IBM estime à 4/5% la croissance du marché en 2005 et vise un rythme deux fois supérieur à cette progression, soit une croissance de 10 à 12% sur un an. Côté tarifs, le prix de l'offre packagée n'est pas encore finalisé. Il variera également en fonction du serveur IBM choisi et des modules Cegid sélectionnés.