

Franck Le Tendre, SynerTrade : « Accelerate profite de l'impact du Big Data sur les systèmes d'information »

Franck Le Tendre est vice-président exécutif pour l'Europe de l'Ouest et directeur général France de **SynerTrade**. À l'occasion du lancement de « **Accelerate** », nouvelle mouture d'une plateforme de gestion des achats en mode SaaS, Franck Le Tendre fait le point sur l'activité de l'éditeur européen et revient sur l'évolution des relations entre la DSI et les directions métiers.

Silicon.fr – SynerTrade est le fruit de la fusion du français SynerDeal et de l'allemand Trade2B en 2005. Comment a évolué l'activité de l'entreprise depuis ?

Franck Le Tendre – Le SynerTrade de 2014 n'a plus grand chose à voir, même si une gouvernance très collégiale demeure entre les membres de l'équipe dirigeante multiculturelle. La fusion a permis de réunir le meilleur du conseil achat et de la technologie pour servir au mieux les directions achats qui menaient de front projet informatique et transformation du métier. Ces dernières années, SynerTrade a accompagné de grands groupes internationaux dans leur développement (Alstom, Carrefour, EADS, Lafarge, Renault...) et, grâce à une structure de co-innovation, a enrichi ses solutions de eAchats des meilleurs pratiques et de fonctionnalités avancées. Notre progiciel est ainsi devenu l'un des plus riches et des plus flexibles du marché. Il s'appuie sur une infrastructure Cloud robuste.

SynerTrade s'est également fortement développé à l'international en ouvrant des bureaux au États-Unis, au Brésil, en Chine et un peu partout en Europe. Dans l'ensemble de ces régions, nous accompagnons nos clients dans leur développement et apportons un support local à leurs équipes et à leurs fournisseurs. J'ajoute que notre croissance est soutenue par un marché dynamique et une ouverture vers les métiers amont et aval aux achats. Et ce grâce à des solutions collaboratives qui intègrent davantage les départements R&D et les prescripteurs internes, d'une part, et les équipes finances, d'autre part.

La montée en puissance du Cloud bouleverse-t-elle les relations entre la DSI et la direction des achats ?

Je ne parlerai pas d'un bouleversement, mais plutôt d'un rééquilibrage entre le rôle des métiers et celui des DSI. L'évolution porte sur l'outillage d'un processus et moins sur la mise en œuvre d'un projet informatique en tant que tel. Le rôle de la MOA SI Achat est devenu plus important au fil du temps et les priorités se sont cristallisées sur le choix de solutions adaptables qui répondent aux impératifs métiers. C'est toute la force des solutions en mode Cloud qui capitalisent sur la mutualisation des capacités de calcul et de stockage. Quant à la DSI, elle joue toujours un rôle essentiel dans les premières phases d'un projet lorsqu'il s'agit de connecter le SI Achat aux systèmes ERP en place, mais aussi durant le « Run ». Elle apporte alors un soutien aux utilisateurs.

SynerTrade vient de lancer la nouvelle mouture de sa plateforme « Accelerate » de gestion des achats. Quelles sont les nouveautés techniques et fonctionnelles ?

Le lancement d'Accelerate est le fruit d'une réflexion sur l'évolution des usages et sur l'impact des réseaux sociaux, du Big Data et de la mobilité sur les systèmes d'information. Notre conviction repose sur le fait que les frontières entre les applications B2C et B2B vont s'estomper rapidement. Nos modes individuels de consommation d'applications dédiées sur nos smartphones et tablettes, nos habitudes de navigation sur les réseaux sociaux et l'agilité avec laquelle nous consommons sur les sites en ligne vont inévitablement nous conduire à exiger la même expérience utilisateur avec nos applications d'entreprise. C'est la promesse que nous délivrons avec Accelerate : un accès aisé et instantané à l'information, une facilité d'utilisation, la possibilité de composer ses applications sur mesure en mode web ou sur nos versions mobiles. Ou encore l'intégration des réseaux sociaux et autres plateformes communautaires.

Quels sont vos atouts sur un marché européen dominé par l'italien BravoSolution ?

Depuis les rachats consécutifs d'Ariba par SAP et Emptoris par IBM, BravoSolution est en effet mathématiquement devenu l'acteur le plus imposant du marché par la taille de son chiffre d'affaires. De là à dire qu'il domine le marché... Je serais moins catégorique, si l'on tient compte du nombre de nouveaux clients gagnés depuis deux ans par des acteurs comme SynerTrade.

Notre principal atout réside dans notre base installée composée de plus de 250 grandes entreprises internationales. Par ailleurs, notre capacité d'innovation sur le Cloud nous permet de délivrer des nouveautés au rythme des évolutions des besoins métiers. Enfin, nous nous appuyons sur un écosystème de partenaires pour tirer le meilleur profit de la technologie Accelerate grâce à des services à forte valeur ajoutée.

Voir aussi

[Logiciel : la croissance du Saas profite avant tout aux spécialistes](#)