

Sage ne redoute pas la crise et engrange les partenariats

Selon Christophe Letellier, directeur de la division « Moyennes et Grandes Entreprises » de **Sage**, la crise est là mais ne se fait pas beaucoup sentir!

L'année 2008, calendaire, (et non fiscale, qui se clôt au 30 septembre) a enregistré une progression de +20% du chiffre d'affaires.

Deux facteurs expliquent cette bonne santé : l'offre ERP a enregistré une croissance de +16% et l'offre FRP (*Finance resource planning*) a gagné +28%, avec une nette accélération au 2^e semestre 2008.

« Cette offre répond bien aux entreprises qui ont besoin en priorité d'un meilleur suivi de leurs flux financiers, et d'outils de contrôle de leurs coûts », explique le directeur de la division.

« Nous constatons beaucoup de projets FRP, ajoute-t-il. Le niveau d'exigence est en forte augmentation ; cela se traduit par une réduction des coûts mais aussi par un 'timing'/calendrier plus serré : certains projets se traitent sur 60 voire sur 40 jours. Sage apporte, dans ce cas, une réponse pertinente, fonctionnelle, et avec des investissements progressifs, en proportion. »

En outre, Sage se réjouit de constater que les attentes et besoins en faveur des solutions 'best of breed' (le meilleur des logiciels dédiés, par opposition aux solutions ERP).

Par ailleurs, Sage constate un démarrage, timide mais réel, des licences locatives SaaS (Software as a service) ; plus grande latitude de décision et ROI (retour sur investissement).

Mais revenons aux contrats et à la tendance de ces derniers mois.

Selon Sage, les demandes de projets ERP enregistrent un recul de -30%, alors que le contexte des logiciels de gestion/ finance sont en croissance de +10 à +12%.

« C'est que les entreprises recherchent plutôt des solutions ciblées : trésorerie, recouvrement, immobilisations, suivi des engagements de dépenses », constate C. Letellier.

Et il s'y ajoute les 'suites' financières aujourd'hui avec la BI (*business intelligence*), le pilotage.

Une autre caractéristique marque la période actuelle: les échéances sont plus courtes, de même que le ROI tend à se raccourcir.

(A suivre)