

# Sage veut 'capitaliser' sur ses plates-formes

## 1000 et X3 (ERP Adonix)

Sage revendique d'être présent dans 1 entreprise sur 4 en France sur le créneau des grandes et moyennes entreprises.

Avec une équipe de 600 personnes en France, dont 150 en R&D et 300 pour les services, l'éditeur se considère comme « *la première organisation dédiée aux entreprises de plus de 100 salariés* », déclare Christophe Letellier, dg de la division Moyennes et Grandes Entreprises de Sage.

Suite au rachat d'Adonix, Sage confirme que deux lignes de produits vont continuer leur développement : Sage X3, pour le développement d'une gamme ERP et Sage 1000 pour le développement d'une suite administrative financière.

« *C'est une clarification que nous voulons donner au marché* », affirme la direction de Sage.

- **La plate-forme X3** conservera ses caractéristiques, son héritage d' Adonix, architecturé comme un ERP. Les nouveaux développement englobent, bien évidemment, la technologie 'objet', une orientation 'services Web' et des fonctionnalités Web 2.0.

La **version 5 de Sage X3** est présentée comme une refonte de la technologie antérieure, avec deux avancés phares :

1- une nouvelle interface utilisateur qui « doit en faire un outil de référence ». Beaucoup de modules en 'flash', donc une ergonomie nouvelle où le multi-fenêtrage tend à disparaître totalement, tout en s'ouvrant plus encore à des intégrations bureautiques (dont Microsoft Office, notamment).

2- un nouveau 'workflow' avec une gestion des flux et des validations encore plus dynamique, et mieux orchestré, avec une traçabilité des modifications apportées.

Par ailleurs, Sage annonce pour décembre 2007, le **programme X2**: il s'agit d'une **nouvelle offre d'ERP** (*Entreprise resource planning*, ou application intégrée) destinée à des entreprises **de 100 à 500 personnes**.

« *Nous estimons qu'il existe deux univers pour les offres ERP: l'un orienté vers des solutions de plus de 100 KEuros, relativement lourdes et complexes à installer, et l'autre s'inscrivant en dessous de ce seuil d'investissement. Nous avons l'ambition de pouvoir proposer une offre ERP clés en mains ou 'pré-packagée' si situant entre 60 et 70 KEuros. En volume, cela pourrait représenter la moitié du marché* », affirme Christophe Letellier.

Dans le « pré-packagé », Sage songe à une part de verticalisation « métier ». « *Mais ce qui intéresse ce segment, c'est qu'il y ait un minimum à modifier. S'il faut tout adapter, tout changer, on revient à notre offre X3* ».

Avec cette nouvelle offre X2, de nouveaux partenaires vont donc être sollicités, venant s'ajouter à ceux qui sont fidélisés sur X3.

« Ce seront des profils différents. Nos partenaires X3 ont une forte culture d'intégrateurs » .

Par ailleurs, la ligne **Sage 1000** continue sa route, avec des investissements renouvelés. Mi-juin, un **nouveau module « compta-groupe »** vient s'ajouter à la panoplie : il marie comptabilité et module de consolidation.

Pour décembre 2007, est annoncé une Suite administrative/ financière : un outil unique, intégré, spécialement conçu pour les DAF (directeurs administratifs et financier): c'est la synthèse entre gestion de trésorerie, consolidation, immos , comptabilité, facturation – à laquelle sont ajoutés **3 modules** : achats, engagements de dépenses et suivi budgétaire.

Ces ajouts répondent à la récente pression exercée par les diverses procédures de mises en conformité (IFRS, Sarbane-Oxley, Bâle II...)

« Les enquêtes montrent que les entreprises qui s'en sortent le mieux sont celles qui sont à jour avec ce genre d'outils », commente Christophe Letellier.

D'où l'ambition répétée: « Devenir la référence du marché », avec l'appui des partenaires, en sortant de « vieux schémas ventes directes/indirectes » car il faut d'abord consolider un climat de confiance, vis à vis des relations clients.

Sage compte 80 partenaires à ce jour, et ne songe pas à élargir ce portefeuille mais plutôt à le renforcer qualitativement et financièrement.