

Stephen Kelly, CEO de Sage : « Le Cloud dominera notre activité d'ici 5 à 7 ans »

Après avoir dirigé Chordiant Software (2001-2005) ou Micro Focus (2006-2010), Stephen Kelly a rejoint le gouvernement britannique en tant que COO (directeur des opérations) en 2012, avant de rejoindre Sage comme CEO. Une expérience de 30 ans qui l'a amené à apprécier la vie des entreprises, plus particulièrement des PME ou des start-ups, dans lesquelles il investit à titre personnel.

Silicon.fr: En proposant plusieurs ERP (sur site ou en SaaS) pour diverses cibles, pensez-vous pouvoir fidéliser les entreprises en croissance ?

Stephen Kelly : Nous souhaitons précisément accompagner les entreprises depuis leur création (qu'il s'agisse de start-ups ou non) et pendant toute leur croissance. Pour y parvenir, nous faisons en sorte d'intégrer au plus près les produits destinés aux différentes tailles d'entreprises : Sage One, Ciel, Sage 100, Sage Live, X3... en préservant, par exemple, le même schéma de données. Parmi nos prochaines étapes majeures, nous misons fortement sur la croissance de X3 sur le cloud. C'est d'ailleurs la solution que nous utilisons en interne pour gérer nos 13 000 employés.

Apparemment, vous souhaitez favoriser plus encore le modèle indirect. Cependant, comment convaincre ces prestataires sur-sollicités ?

Nous recrutons effectivement de plus en plus de nouveaux partenaires. Ce recrutement ne va effectivement pas de soi. Néanmoins, nous comptons plus de 100 nouveaux partenaires qui sont venus enrichir notre écosystème au cours des trois derniers mois.

Et nous constatons un intérêt particulier sur les offres cloud comme Sage One en France, ou encore Sage Live, qui sera bientôt disponible dans votre pays.

Sage Live a été développé sur la plate-forme Salesforce. Un éditeur en ligne qui propose l'un des premiers CRM du marché. Ne craignez-vous pas cette concurrence ?

Le CRM est totalement intégré dans nos solutions. Bien entendu, le client peut aussi opter pour la solution de Salesforce, qui s'intégrera alors naturellement à Sage Live. Cette solution offre aussi l'opportunité à nos clients de pouvoir intégrer en quelques clics les solutions d'autres éditeurs et de partenaires directement avec d'autres ERP. Enfin, de nouveaux clients peuvent aussi provenir de la plate-forme Salesforce et décider d'adopter d'autres ERP.

Vous venez de présenter la version bêta de votre chatbot Pegg, intégrant du machine Learning. Est-ce un exercice de style, ou une stratégie plus aboutie ?

Pegg est une première étape vers un accès simplifié aux fonctions de comptabilité et de finances, reposant sur l'intelligence artificielle, le machine Learning, et l'automatisation. À terme, ce type de fonction a vocation à s'étendre à toutes nos solutions. De nombreux workflows peuvent automatiser les tâches et limiter les interventions humaines, tout en intégrant des algorithmes

analytiques afin d'apporter une intelligence supplémentaire au processus.

Parvenez-vous à faire accepter aux commerciaux de percevoir des commissions de quelques euros étalées dans le temps, plutôt qu'un gros chèque en fin de mois, chez vous ou dans votre écosystème ?

Il faut reconnaître que la transition est délicate. Ainsi, il y a un peu plus de deux ans, nous ne proposons rien dans le cloud, contre 30 % de notre activité aujourd'hui.

Nous constatons que l'adoption par nos clients d'un modèle d'abonnement est très progressive. Toutefois, ce nouveau modèle de revenu récurrent par souscription (pour nous, nos prestataires, voire certains de nos clients) gagne chaque jour plus de terrain. Je pense que dans cinq à sept ans, ce modèle s'imposera comme le schéma dominant de notre secteur d'activité.

Il est vrai que le cloud est aujourd'hui beaucoup plus sollicité par les entreprises. Lorsqu'une entreprise a adopté notre ERP X3, l'a déployé sur site et le fait maintenir par son service informatique, la transition vers le cloud s'avère parfois difficile. Ce qui ne nous empêche pas de connaître une forte croissance, y compris avec X3, sur le cloud. Néanmoins, si nos clients souhaitent préserver leurs solutions sur site, nous nous engageons à continuer les développements, et allons accompagner, sans jamais les forcer à migrer.

A lire aussi :

[Sage Summit 2016 : l'ERP Cloud en phase de décollage](#)

[Sage Summit 2016 - Cloud, Office 365 et chatbot pour les ERP de Sage](#)