

Sylvain Moussé (Cegid) : «Y2 se positionne comme un ERP modulaire»

En quoi Y2 est-il un nouvel ERP ?

YourCegid 2 (Y2) incarne réellement une solution de nouvelle génération, sur laquelle nous avons réalisé un long travail de fond. Tout d'abord nous avons fortement modifié l'architecture sous-jacente. Toujours orientée services, elle repose désormais sur notre technologie à base de composants Cegid.net (basé sur la technologie .net Microsoft).

Nos ergonomes ont remanié les interfaces pour une meilleure utilisabilité des applications. Enfin, nous avons apporté de très nombreux enrichissements fonctionnels sur toute cette offre.

Y2 se positionne comme un ERP modulaire, permettant de n'installer qu'une partie des composants (finances/comptabilité, paie, RH, gestion commerciale, etc.), puis d'en ajouter par la suite selon des besoins.

Bien entendu, nous poursuivons notre politique de verticalisation en fonction des métiers. Ainsi, la gestion commerciale et de production est déclinée pour la vente de détail, le commerce, les services, l'hôtellerie/restauration...

La version cloud semble également plus aboutie...

Pour le cloud, nous avons préservé la possibilité d'un déploiement modulaire, et le plus simple possible. Cegid propose aussi différents packages comme RH + finances.

Le code des applications étant identique pour le cloud ou pour le logiciel sur site, l'entreprise peut aisément migrer d'un environnement vers l'autre. Et cette possibilité est proposée de façon explicite et contractuelle.

Plusieurs de nos clients ont déjà migré vers le cloud, mais nous n'avons constaté aucun projet dans l'autre sens.

Quel intérêt pour une entreprise de migrer vers Y2 ?

Y2 compose désormais l'unique offre ERP de Cegid. Nous souhaitons accompagner nos clients vers cette nouvelle version afin qu'ils bénéficient pleinement des multiples virages technologiques que nous y avons intégrés.

Tout d'abord, Y2 incarne notre stratégie MoBiClo s'inscrivant dans la convergence Mobilité, Business Intelligence et Cloud. D'ailleurs, le cloud a enregistré une croissance de 40% en un an auprès de nos clients. La mobilité devient une demande forte.

Quant à la BI, notre partenariat avec QlikTech nous permet d'intégrer sa fameuse technologie QlikView au cœur de nos offres. Ainsi, Y2 propose des tableaux de bord dynamiques déjà fortement paramétrés. Et ces tableaux de bord analytiques sont également accessibles via des terminaux mobiles. Des déclinaisons métier de ces tableaux de bord ont aussi été définies, comme

le suivi des réservations pour l'hôtellerie, entre autres.

Autre bénéfice : les nouvelles interfaces graphiques plus ergonomiques et simples à adopter. Sans oublier les nombreux enrichissements fonctionnels des divers modules.

Mobilité, BI et Cloud... Cegid est-elle toujours cantonnée aux PME et au haut du mid-market ?

Ce segment reste notre marché principal. Néanmoins, nous adressons également de grandes entreprises sur divers secteurs économiques. Par exemple, dans la vente de détail (Retail) de grandes entreprises ont adopté nos solutions verticales, car le niveau de fonctionnalité rend cela tout à fait possible. Et l'on retrouve cette spécificité sur plusieurs de nos offres verticales.

En outre, des offres comme RHPi (SIRH en mode SaaS) sont clairement destinées à de grandes entreprises. De même, le logiciel d'expertise fiscale Cegid Etafi est utilisé par les entreprises du Cac40.

Pourquoi avez-vous modifié votre stratégie Cloud en passant chez IBM ?

Au départ, nous avons décidé de déployer notre propre infrastructure dans des datacenters spécialisés, fin de tout opérer nous-mêmes.

En mars 2012, Cegid a effectivement contracté un accord avec IBM pour la fourniture d'une solution IaaS nous procurant un cloud privé. Nous gérons donc à présent ce cloud pour fournir du SaaS à nos clients. Cela nous permet de nous concentrer sur notre métier d'éditeur sans avoir à nous préoccuper de l'infrastructure matérielle. Des aspects qui nécessitent en outre des compétences de plus en plus pointues.

Qu'en est-il de votre écosystème de partenaires face aux offres cloud ?

Nous sommes en train de finaliser des modalités contractuelles sur Y2. Toutefois, quelques partenaires ont déjà signé des contrats de distribution d'applications en mode SaaS. Puisque des solutions comme la Paie ou les RH en mode SaaS sont exclusivement proposées en indirect.

Sur Y2, les premiers déploiements d'entreprises ont déjà été réalisés par des partenaires (service et intégration). Ils disposent d'un outil spécialement conçu pour enrichir les applications via des scripts : Cegid Business Studio (champs, contrôles, états, listes...).

Ils peuvent également rendre les diverses applications plus interopérables, personnaliser les interfaces et les comportements, grâce à notre nouvelle plateforme .net qui autorise également un travail d'automatisation sous forme de services.

Certes, les partenaires se sont montrés un peu frileux sur le cloud au départ. Toutefois, ils sont maintenant très actifs, confortés par la demande croissante et les bons retours des entreprises.

crédit photos © Jean-Luc Mège Photographie 2008

Voir aussi

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)

[Silicon.fr fait peau neuve sur iOS](#)

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)