

# Unilog revend des licences Oracle, comme IBM

Sur le marché de l'ERP, en stagnation depuis deux ans, les éditeurs se diversifient et s'attaquent au segment convoité des PME/PMI. Certes, ces clients acquièrent moins de licences que les grandes entreprises. Néanmoins, il suffit de trouver un effet de levier pour minimiser les dépenses d'énergies inutiles. C'est pourquoi Oracle conclut un accord avec Unilog lui permettant de déployer des applications sectorielles Oracle auprès des PME/PMI de moins de 2000 employés. Ainsi, la SSII sera présente de l'amont à la livraison des projets. «

*Jusqu'à présent, Oracle fournissait l'effort avant vente, puis nos équipes prenaient le relais. Cela amenait parfois à faire des choses en doublon et à perdre en efficacité. Désormais, nous prenons également en charge la partie avant vente », explique René Napoli, membre du Comité exécutif d'Unilog (groupe LogicaCMG). «Nos entreprises collaborent depuis plus de dix ans sur des projets et nous affichons plus de 600 références communes. Depuis plusieurs années, Unilog est le premier intégrateur des solutions JD Edwards en France », précise Philippe Segretain, vice-président Oracle France en charge des opérations Applications. **Des progiciels spécifiquement développés par secteurs** Que va gagner Unilog, outre la vente directe de licences ? Les équipes de la société de services accéderont directement aux laboratoires d'Oracle, et gagneront en expertise de pointe sur des produits sectoriels. «Globalement, les projets informatiques doivent répondre à trois besoins essentiels : réglementaires, sectoriels et spécifiques. Oracle développera les fonctions et le code dans le logiciel pour proposer **des adaptations métier (sectorielles)**, et nous remontrons nos demandes d'amélioration ou d'ajouts directement aux laboratoires de l'éditeur. Ensuite, nous déploierons la solution Oracle la plus adaptée et développerons le spécifique nécessaire propre au client. Ainsi, Unilog gagnera en savoir-faire et en délai d'implémentation Avec Unilog, nous adressons essentiellement les secteurs suivants : les industries manufacturières, les médias et la presse, le textile, l'habillement, le luxe, la chimie et la pharmacie, l'hôtellerie – restauration, le secteur bancaire, certains secteurs des services aux entreprises », précise Philippe Segretain. Les deux entreprises ont en fait signé l'accord en décembre dernier et annonce qu'elles ont déjà un premier client signé début janvier 2006. **Cela ne vous rappelle rien ?** Le prestataire de proximité devient l'interlocuteur unique attendu par les PME/PMI. Mais ne l'était-il pas déjà ? Certes, toutefois, il gagne en expertise, accède au savoir-faire de l'éditeur, et contribue directement à l'évolution du produit via cette collaboration. Bien entendu, l'éditeur est récompensé de cette ouverture par l'effet de levier attendu : une SSII au plus près du client, avec une expertise des projets sur le terrain, vendra bien mieux ses licences ! On constate avec intérêt que ce modèle ressemble à s'y méprendre à celui mis en place par les éditeurs d'ERP et de progiciels nationaux, voire européens, certes plus modestes, et très présents sur les PME/PMI. En effet, leurs équipes d'intégration et de déploiement (souvent maison) remontent en direct les demandes des clients afin de faire évoluer le produit selon les besoins. Ce mécanisme est reproduit avec succès par ces éditeurs qui ouvrent leurs laboratoires aux grandes SSII, pour toucher le fameux 'haut du mid-market', voire les grands comptes, plus difficiles d'accès pour eux. On se demande parfois, pourquoi? Top-down ou bottom-up, la guerre ne fait que commencer, et Oracle est déjà dans la course sur l'Hexagone !*