

B. Boulet, Unit4 : « nous sommes une alternative au trio SAP, Oracle et Microsoft »



Dans le paysage français du progiciel, le groupe néerlandais Unit4 n'est pas le plus réputé. Présent dans 24 pays avec plus de 4 200 salariés à travers le monde, Unit4 fait pourtant partie du top 5 des éditeurs mondiaux d'ERP. Malgré une place de choix avec sa suite financière Coda sur le territoire, l'éditeur rencontre beaucoup moins de succès avec son ERP Agresso.

Bien décidé à redonner un second souffle à Unit4 sur l'Hexagone, le nouveau directeur général de la filiale, Bertrand Boulet, annonce la **fusion d'Unit4 France et d'Agresso France** dans la nouvelle entité Unit4 Business France. Et surtout de nouveaux investissements, à commencer par un déménagement dans de plus grands locaux à La Défense.

Pouvez-vous nous retracer rapidement vos trente ans d'expérience dans le logiciel ?

Bertrand Boulet : Après plusieurs années comme directeur des ventes Europe chez Dun & Bradstreet, je suis entré chez Compuware France. J'ai développé l'entreprise de 1991 à 2001 en multipliant par 20 le chiffre d'affaires et le nombre d'employés.

Puis, j'ai rejoint l'éditeur ERP CCMX afin de redynamiser l'entreprise et accompagner l'investisseur Apax Partners dans le cadre d'une éventuelle entrée en bourse ou d'une cession. En 2003, nous avons rencontré plusieurs acquéreurs potentiels (dont Unit4) avant le rachat par Cegid.

Les dirigeants de Cegid m'ont nommé directeur général adjoint, puis directeur des opérations, avec pour mission de réussir la fusion, et d'accélérer le développement international. Le premier objectif a été atteint. Quand au second, il s'est essentiellement limité à une présence internationale auprès de filiales de grandes entreprises clientes.

Après Cegid, je suis entré chez ING Corporate Finance en tant que Senior Technical Advisor en charge de fusions-acquisitions. Parmi nos clients, nous comptons Unit4, dont le dirigeant m'a proposé la direction de la filiale française afin de la redynamiser. Un poste qui convient parfaitement à mon profil de développeur d'affaires.

Qu'est-ce qui vous a séduit dans ce défi ?

Tout d'abord, Unit4 propose une réelle alternative à SAP, Oracle ou encore Microsoft. Ensuite, le marché français quasi inexistant pour la société présente donc un fort potentiel de développement. Avec près de 470 millions d'euros et une rentabilité opérationnelle (Ebitda) de 20%, les solutions sont très présentes au Benelux, dans les pays nordiques, au Royaume-Uni et dans la péninsule ibérique. Toutefois, nous sommes peu développés en France sur le haut du mid-market, notre cible de prédilection.

La fusion d'Unit4 France et de Coda France, accompagnée d'un investissement conséquent; a pour objectif de nous faire atteindre une masse critique et de favoriser le développement.

Quel est votre plan de bataille ?

Le business plan consiste à établir une plate-forme de compétences unique pour les deux lignes de produits. Or, jusqu'à présent, les deux filiales ne se parlaient pas. Ainsi, si une entreprise contactait Coda pour un ERP, le commercial se contentait de répondre que l'offre ne convenait pas, sans en aviser les équipes Agresso.

Le Business Plan pour Unit4 France se décline en trois axes :

- renforcement des équipes commerciales (limitées jusque-là à 3 personnes pour tout le territoire) ;
- création d'un véritable écosystème de partenaires. Aujourd'hui, il se limite à quelques influenceurs chez Coda et à quasiment rien chez Agresso. Nous travaillons donc à développer ce réseau via les grands influenceurs, les intégrateurs et les OEM ;
- introduction de nouveaux produits déjà présents à l'international : Unit4 Cash & Consolidation (reporting de gestion, de type Hyperion), Unit4 Business Analytics (Corporate Performance Management avec indicateurs-clés, consolidation budgétaire, etc.), et Travel & Expenses (gestion des notes de frais pour Coda, car Agresso en dispose déjà).

Et nos 250 clients français (grands groupes ou haut du mid-market) offrent déjà un potentiel de développement à travers ces nouveaux produits.

Vos ERP ne ciblant pas l'industrie, sur quels secteurs êtes-vous positionnés ?

Nous sommes déjà bien positionnés dans la bancassurance/finance (Coda plutôt sur l'assurance et la retraite, et Agresso sur la banque) et dans le secteur des services fonctionnant en mode projet/affaire (Alten pour Agresso, l'Apec ou l'ARC pour Coda). Par ailleurs, Unit4 Campus (Agresso) est un vertical fort sur l'éducation avec des références comme HEC, l'EM Lyon, ou le CFPB (centre de formation de la profession bancaire). Sur la distribution, on retrouve surtout Coda, plutôt sur les centrales que sur les points de vente qui ne sont pas notre cible. Dans le secteur public, Unit4 Agresso Public est présent dans les établissements de type EPA et EPIC. Nos équipes disposent donc déjà d'une expérience solide sur ces secteurs.

Quels aspects technologiques considérez-vous comme un avantage concurrentiel ?

Nos offres proposent une technologie novatrice sur la mobilité, mais aussi sur le Cloud. Le vrai Cloud en mode multitenant ([voir notre article](#)), comme le faux (instances hébergées et infogérées). Mais le point fort tient dans la plate-forme technologique. En effet, le produit a été conçu sur une base de communication et d'enchaînement de processus (workflows de tâches plus ou moins automatisées ou manuelles). C'est pourquoi il est à même de répondre à des besoins de systèmes fluctuants et complexes, et donc aux besoins actuels de flexibilité et d'agilité des entreprises. Un ERP qui permet au système d'information de s'adapter et qui ne pénalise pas l'entreprise par sa rigidité. Ainsi, le coût de possession (TCO) sur 10 ans sera de 5 à 20 fois plus bas qu'avec SAP, tout en procurant l'agilité nécessaire aux utilisateurs, aux directeurs financiers et autres directeurs généraux.

Depuis plus de deux ans, une équipe commune de recherche et le développement intègre ce type de fonctionnalité BPM d'Agresso dans Coda, et insuffle plus de fonctions financières évoluées de Coda vers Agresso. Des évolutions qui seront très visibles dès la version 13 de Coda, prévue à l'automne prochain.

Pourquoi préserver deux marques ?

Coda bénéficie d'une marque et d'une réputation fortes sur le marché. Et cela reste une demande des clients aussi bien dans la banque/assurance que dans la distribution. Certaines entreprises disposant déjà d'un ERP métier utilisent Coda pour sa partie finances. Pour Agresso, il en va de même ailleurs en Europe. D'ailleurs, Agresso est numéro un en Norvège, devant SAP !

Voir aussi

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

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