

Logiciels : pour le grand Groupe comme pour la TPE

Vecteurs de compétitivité, les logiciels améliorent l'efficacité du fonctionnement des entreprises. Grands groupes comme petites sociétés profitent des innovations du secteur grâce à des solutions adaptées à chacun.

Comme l'observe Syntec numérique, le syndicat de la profession (www.syntec-numerique.fr), "*le numérique est incontournable et stratégique, en particulier sur les projets de rationalisation, innovation et transformation*". Et l'industrie de l'édition de logiciels constitue l'un des principaux leviers de croissance de ce secteur des TIC (Technologies de l'information et de la communication) en France.

Un secteur de pointe malgré la crise

Le Panorama Top 250 des éditeurs et créateurs de logiciels français (Syntec numérique/Ernst & Young), portant sur un panel d'un peu plus de 400 sociétés, confirme le rôle de locomotive de la profession pour l'ensemble de l'économie française. Ainsi, "*l'équipement d'une entreprise en logiciels ou la création d'un site internet lui permet d'optimiser sa performance et de créer de nouveaux emplois entre service informatique et webmastering*".

L'édition logicielle française a en effet connu dernièrement une croissance remarquable : + 26% pour la période 2009-2011! Si cette croissance a profité à tous les éditeurs, les plus petites entreprises ont vécu l'accélération la plus forte. Le secteur est par conséquent fortement créateur d'emplois : ses effectifs ont augmenté de 15% sur 2010-2011.

Le développement s'effectue largement à l'international, avec en moyenne un quart du chiffre d'affaires réalisé hors de France. Au niveau des destinations de prédilection, "*l'Europe reste une*



première étape privilégiée, sauf pour les très grands éditeurs qui tirent plus de 30 % de leurs revenus du territoire américain".

Des solutions toujours plus performantes et sûres

Rattrapés par la crise, près de 60% des éditeurs de logiciels interrogés dans le cadre du Baromètre de l'Innovation Syntec Numérique – BVA se disent plutôt moins confiants dans l'avenir de la situation économique. Pour autant, leurs prévisions d'investissements ne fléchissent pas pour les prochains mois. Une démarche soutenue par les Français et leurs voisins européens qui estiment que l'acquisition de logiciels est un passage obligé dans la modernisation des entreprises.

Afin d'accompagner la dématérialisation des échanges et des processus, que vont proposer les éditeurs de logiciels ? Sur ce secteur qui se caractérise par une innovation constante, les solutions, extrêmement performantes, redoublent d'efficacité. Les professionnels mettent constamment l'accent sur la

R&D pour développer des technologies d'avenir. Les plus petites sociétés y consacrent plus d'un cinquième de leur chiffre d'affaires.

Les éditeurs insistent sur la sécurité, la rapidité des logiciels, leur côté évolutif, la compatibilité avec tous les matériels, le respect des normes internationales... Une solution intégrée, par exemple, permet, avec un logiciel CRM relié à un site Internet, qu'un clic d'un prospect génère une réponse commerciale particulièrement réactive. Des applications pour mobiles ou réseaux sociaux améliorent encore la relation client. L'évolution des modèles de prestation et l'amélioration du niveau des services ne cessent de croître.

Par exemple, le Groupe Odrive, leader européen des solutions sécurisées de gestion en ligne de fichiers, garantit aux utilisateurs une sécurité maximale et une traçabilité totale. "*Nos offres sont aussi mobiles, permettant un accès aux données depuis tablettes et smartphone*" note son Président Directeur Général, Stanislas de Rémur. A noter que le Groupe est pionnier du mode SaaS en France.

Gagner en temps et en efficacité

Ces éditeurs sont soit sectoriels (logiciels dédiés à un secteur d'activité), soit horizontaux (solutions globales toutes activités). Que les logiciels soient spécialisés sur un domaine d'activité ou sur une fonction de l'entreprise, grands groupes comme PME se verront offrir des solutions standard ou sur mesure.

Pour accélérer l'innovation au sein de ces sociétés, SPI Numérique s'appuie sur les solutions du leader mondial Dassault Systèmes pour développer SPIN V6, sa solution PLM préconfigurée pour les PME. Sans limite de charge, elle est également utilisable par les clients grands comptes. Pouvant s'intégrer avec les autres systèmes (ERP, CRM et SCM) des entreprises, permettant de proposer en temps et en heure des produits en adéquation avec les marchés ciblés, SPIN V6 aide aussi les clients à mieux intégrer leur écosystème à leurs processus de développement. "L'objectif de SPIN V6 est de proposer à l'industrie

une solution PLM rapidement mise en oeuvre, personnalisable et évolutive qui permet à nos clients de maîtriser la vitesse et les coûts de déploiement de leur solution PLM" souligne le Dirigeant, Guillaume Fournier.

À l'écoute des besoins de la clientèle, les éditeurs de logiciels font en sorte d'apporter des solutions simples et accessibles, notamment pour les non initiés à l'informatique. Ils assurent également la formation suite à l'installation, la maintenance du matériel, et une assistance téléphonique parfois 24h/24. Au sein des PME, ils deviennent généralement le service informatique de la société.

Un éditeur comme Kapia Solutions, dédié au monde de l'assurance, offre une large gamme de services pour la mise en place chez le client. "Nous accompagnons nos clients dans tout le cycle d'installation et de mise en oeuvre en apportant des services de conseil, de reprise des données existantes, les adaptations spécifiques et la formation" explique son Président, Christophe Quesne.

Innovation et internationalisation

- Le chiffre d'affaires 2012 du secteur de l'édition du logiciel s'élève à environ 10 milliards d'euros.

Selon le Syntec Numérique (www.syntec-numerique.fr), sa croissance en 2013 devrait atteindre +1,3% malgré la crise.

- 23% du chiffre d'affaires des éditeurs français est réalisé en dehors de la France, dont 14% en Europe.

- Les effectifs consacrés à la R&D chez les éditeurs français de logiciels ont augmenté de 10% sur 2010-2011 et sont localisés pour 69% d'entre eux sur le territoire français.

- En constante augmentation, la part d'activité liée au SaaS était de 16% en 2011 chez les éditeurs "horizontaux".

(Source : Panorama Top 250 des éditeurs et créateurs de logiciels français : Syntec numérique/Ernst & Young)

Vente nomade sur terminal embarqué

Habituellement utilisés pour des inventaires, les terminaux portatifs remettent au goût du jour la vente à la chine permettant une augmentation significative des ventes. Entretien avec Erick Benon, co-fondateur et dirigeant de Carilog, spécialiste des progiciels nomades.



Quel est votre cœur de métier ?

Carilog, créée par des informaticiens experts de la distribution, est spécialisée dans la conception et la commercialisation de solutions nomades spécifiques, sécurisant la facturation, l'encaissement et la gestion des stocks déportés (camions, stands, dépôts mobiles ou annexes...).

Quels sont les avantages de ces outils ?

Nos solutions complètes incluent la gestion commerciale Nomadis ou sont interfacées avec d'autres progiciels (SAGE, produits AS400...). Commandes et facturation se font chez le client, visité selon une tournée préétablie, à son tarif. Stocks, casses, déchets, inventaires et caisse sont gérés et sécurisés par le système... Les clients peuvent acheter au fil de l'eau, sans devoir estimer leur besoin longtemps en avance, solution appréciable pour le réapprovisionnement des rayons frais et ultra-frais, débits de boissons, gaz, ... évitant ainsi ruptures et surstocks.

Augmentation des ventes et marges toujours au rendez-vous !



19 Résidence Fleur d'Épée - 97190 Le Gosier
Tél. : 05 90 90 78 43 - contact@carilog.com

Le sur mesure à la cote

Quelle que soit la taille de l'entreprise, aussi petite soit-elle, l'utilisation de logiciels s'avère donc indispensable. Toutes les tâches chronophages, la double saisie, etc... s'en trouvent accélérées ou supprimées, offrant la possibilité pour la société utilisatrice de se recentrer sur son cœur de métier... et de travailler en phase avec son temps !

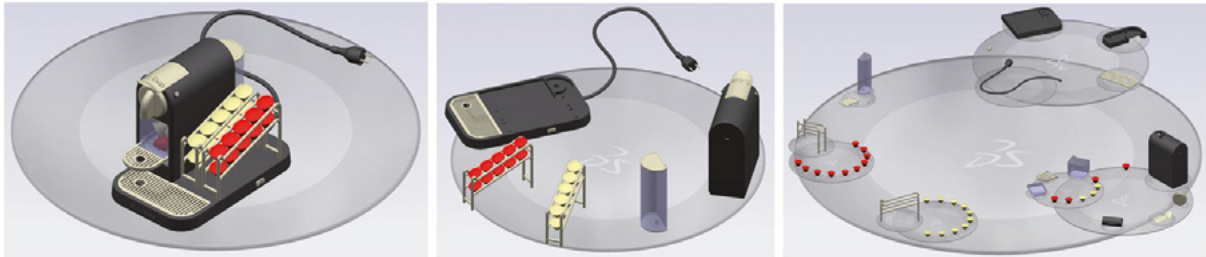
Des solutions adaptées et économi-ques sont à sa disposition. Par exemple, les logiciels sont aujourd'hui de plus en plus commercialisés en mode SaaS ("Software as a Service", ou "logiciel en tant que service"), consistant à proposer un abonnement plutôt que l'achat d'une licence.

Selon le Panorama Top 250 des éditeurs et créateurs de logiciels français, "si en France le SaaS occupe une place de plus en plus importante aux côtés du triptyque traditionnel Licence / Services / Maintenance, il représente déjà à l'échelle mondiale un moteur de croissance incontournable : entre 2011 et 2012, la progression attendue des revenus issus du logiciel en mode SaaS devrait être supérieure à 17%, pour atteindre un total mondial de 14,5 milliards de dollars. En 2015, le SaaS pourrait représenter plus de 22 milliards de dollars !" Un moyen d'avoir accès à l'innovation sans investir... ●

Florence Pastre

SPI Numérique présente SPIN V6,

Créée en 2004, SPI Numérique est revendeur des solutions V6 de Dassault Systèmes, leader mondial dans le développement de solutions PLM avec ses marques CATIA, SOLIDWORKS, ENOVIA, 3DVIA, SIMULIA, DELMIA et EXALEAD.

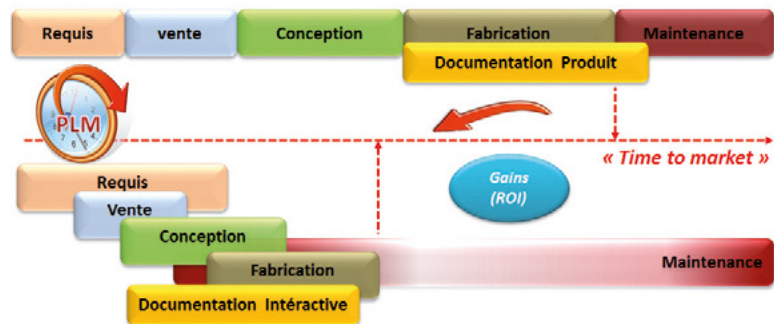


Avec sa plateforme V6, Dassault Systèmes introduit la « 3D Expérience »

SPI Numérique s'appuie sur les solutions de Dassault Systèmes et sur la réalité et les exigences de ses clients grands comptes pour développer SPIN V6, sa solution PLM préconfigurée.

En quoi consiste le PLM ?

Il s'agit de la gestion du produit durant tout son cycle de vie. Au-delà de la gestion des processus de développement (gestion de : projets, nomenclatures, documents, CAO, validation, distribution, modification, réutilisation, standardisation, travail collaboratif), le PLM permet de mieux gérer et donc de mieux intégrer les demandes des marchés visés par les entreprises manufacturières.



Le PLM, un accélérateur d'innovation (illustration d'un modèle « B to B »).

SPIN V6 permet la gestion de l'innovation...

... laquelle se mesure par la capacité qu'a une entreprise manufacturière à proposer en temps et en heure des produits en adéquation avec les marchés ciblés. Pour la gestion de cette innovation, SPIN V6 propose son module « Requirement Management », qui permet de décliner les demandes d'un marché en fonctionnalités techniques puis en tests de validation. Aujourd'hui, la démarche de « Requirement Management » est d'autant plus vitale que les produits et les organisations se complexifient du fait qu'elles évoluent sur des marchés mondiaux avec des exigences très différentes.

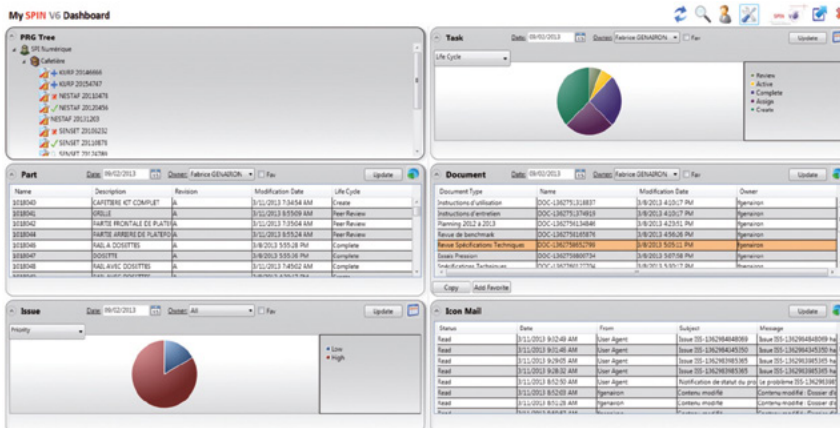


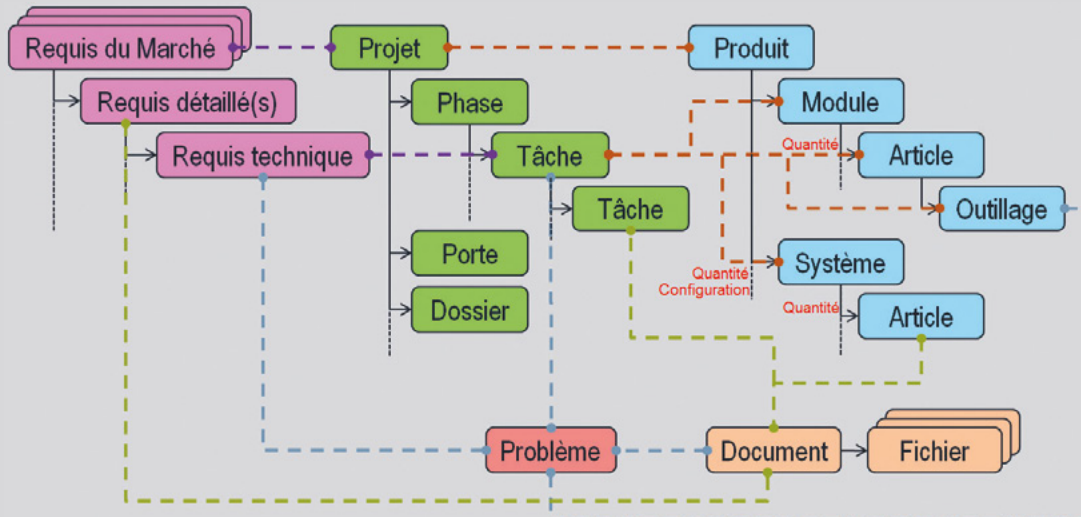
Illustration du tableau de bord de la SPIN V6. L'utilisateur choisit ce qu'il veut voir et suivre.

S'appuyant sur la plateforme web de Dassault Systèmes ENOVIA, SPIN V6 permet aussi à nos clients de mieux intégrer leur écosystème à leurs processus de développement. Ainsi, le module « Program Management » de SPIN V6 permet la modélisation des phases, des jalons et des activités des projets de manière centralisée et collaborative. La démarche « Program Management » de SPIN V6 permet aux chefs de projets de gérer et de maîtriser le risque induit par l'ensemble des activités concurrentes sur leurs projets et d'initier les actions correctives qui permettront de garantir les délais et donc... les dates de mise en marché.

un progiciel PLM dédié aux PME

En quoi SPIN V6 est une solution PLM prête à l'emploi ?

Le modèle de données SPIN V6 gère de manière générique 5 grandes familles d'objets : « Requis », « Projets », « Articles », « Documents » et « Problèmes ». Ainsi, lors du déploiement de SPIN V6 chez nos clients, il nous reste juste à définir avec eux les sous-types d'objets nécessaires pour chaque famille, leurs cycles de vie et leurs attributs. Le modèle de données ainsi proposé est évolutif et permet de mieux se concentrer sur les spécificités et les challenges organisationnels de nos clients.



Modèle de données de la SPIN V6

Est-ce que SPIN V6 est multilingue ?

SPIN V6 est disponible en français et en anglais. SPIN V6 peut aussi être traduit dans n'importe quelle autre langue grâce à ses fichiers XML de traduction.

Est-ce que SPIN V6 peut s'intégrer avec d'autres systèmes ?

SPIN V6 peut s'intégrer avec les autres systèmes : ERP, CRM et SCM de nos clients grâce aux services web d'ENOVIA et de SPIN V6 qui sont des systèmes ouverts.

Quel est le coût de SPIN V6 ?

SPIN V6 requiert des licences de la plateforme ENOVIA de Dassault Systèmes. En fonction du profil de l'utilisateur, le prix varie de 500 € à 3 000 € par utilisateur. SPIN V6 permet de faciliter la configuration nécessaire pour la mise en service d'une solution PLM, SPI Numérique s'engage donc au forfait avec ses clients pour la mise en œuvre de SPIN V6.

Est-ce que SPIN V6 s'adresse uniquement aux PME ?

SPIN V6 s'appuie sur les technologies d'ENOVIA de Dassault Systèmes et profite donc de cette architecture robuste et éprouvée capable de supporter aussi bien des PME que des grands comptes. SPIN V6 n'a donc pas de limite de charge et peut donc supporter aussi bien une PME qu'un grand compte dans le déploiement de ses processus PLM.

En conclusion ?

L'objectif de SPIN V6 est de proposer à l'industrie une solution PLM rapidement mise en œuvre, personnalisable et évolutive qui permet à nos clients de maîtriser la vitesse et les coûts de déploiement de leur solution PLM.



Guillaume FOURNIER, Gérant
gfournier@spinumerique.com



Bâtiment D - 5 chemin du Jubin
69570 DARDILLY
www.spinumerique.com
Tél. : 04 78 83 83 20

Un résultat au budget maîtrisé

Comment se démarquer quand on est une TPE ou une PME de taille moyenne ? En se dotant de logiciels créés à partir de ses propres besoins pour gagner en efficacité et en réactivité. Explication de Jérôme Berenguer, co-fondateur de MVP.

Quel est le cœur de votre métier ?

MVP conçoit des logiciels spécifiques, adaptés aux besoins de professionnels, dans des domaines extrêmement variés. Elle développe également des applications sur des plateformes classiques (Windows, Mac), tablettes et mobiles (iPad/iPhone, Android, Windows RT). Enfin, elle réalise, seule ou en collaboration avec des Web Agency - en tant que ressource technique -, des sites internet.

Quels sont vos atouts ?

Fort de notre expérience - qui nous a conduit à effectuer ponctuellement des missions de formation et d'accompagnement dans des grands groupes -, nous travaillons sur des projets à taille humaine, avec une implication personnelle et technique très forte. Cependant, nous ne sommes pas de simples intégrateurs de technologies mais des développeurs de produits originaux, référencés chez Microsoft et Apple.

En quoi vos produits sont adaptés aux professionnels ?

Nous sommes partis d'un constat : le développement spécifique est mieux ciblé, moins coûteux, avec un résultat beaucoup plus abouti, évolutif



Jérôme BERENGUER et Carl ISIDORE, les fondateurs de MVP

et maintenable que l'intégration aveugle de technologies dans la plupart des projets. Car, à contrario de grosses applications où seulement quelques modules intéressent les professionnels, contraints d'acheter la solution globale ou non, faute de budget, nous développons des applications uniques à chaque projet pour correspondre exactement aux métiers et méthodes de travail de nos clients.

Quel est le profil de votre clientèle ?

Nous touchons des clients d'origines très diverses : les artisans ou PME nous demandent de développer un logiciel spécialement adapté à leurs activités ; des sociétés de développement logiciel nous font intervenir sur des éléments de leurs projets quand il manque une expertise particulière ; de grandes entreprises ou des administrations nous sollicitent pour des projets divers.

MVP

155, cours Berriat
38028 Grenoble cedex 1
Tél. : 04 76 70 94 94

info@mvp.eu / www.mvp.eu



Cash systems security Un logiciel détecteur de chutes

Cash systems security a développé un système de vidéosurveillance novateur, le VAC, qui permet de détecter une chute. Explications avec Alain Bessou, directeur général de Cash systems security, société du groupe Cash systèmes industrie.

Vous êtes spécialiste de la vidéo surveillance. Pouvez-vous nous présenter votre nouveau produit : le VAC ?

VAC signifie vidéo d'analyses de chutes. C'est un logiciel que nous avons créé afin d'analyser les chutes des personnes âgées. Soit dans un environnement professionnel (clinique, EHPAD ou hôpital), soit privé (appartement ou maison). Nous allons en effet travailler sur quatre secteurs d'activités : les EHPAD (établissements d'hébergement pour les personnes âgées dépendantes), cliniques, hôpitaux et les particuliers dans le cadre du maintien des personnes à domicile.

En France, 4 800 décès par an sont imputés à des chutes pour lesquelles il n'y a pas eu de temps d'intervention raisonnable. Près de 900 000 personnes sont atteintes de la maladie d'Alzheimer et elles seront 2 millions dans une dizaine d'années. Nous cherchons à installer les secteurs Alzheimer des maisons de retraites et cliniques puisque c'est là qu'il y a le plus de chutes. La dépendance coûte à l'état 30 000 euros jour et par personne... En Europe, il est recensé un peu plus de 2 millions de chutes par an de personnes âgées. C'est pourquoi nous avons déposé notre brevet pour l'Europe, les Etats-Unis et le Canada.



Alain Bessou, directeur Cash systems security

déclenche et une photo de la chute est envoyée dans les 10 secondes sur les smartphones ou ordinateurs des personnes prés-programmées à prévenir (infirmières, centrale de surveillance, famille, médecin traitant, urgences...).

Quels sont vos atouts par rapport à la concurrence ?

Nous avons des concurrents qui proposent des solutions similaires, mais qui nécessitent la mise en place de collier, de bracelet ou de capteurs.

Notre VAC ne nécessite que la caméra ce qui évite toute entrave, tout oubli ou toute action de la part de la personne âgée.

Autre avantage de la solution : la communication directe. Nos caméras sont en effet équipées d'un son bi directionnel qui permet à la personne prévenue de s'adresser à la personne âgée afin de vérifier si elle est consciente ou pas.



316 rue Isaac Newton,
83700 Saint Raphaël
Tél. 04 98 11 45 90
www.cash2s.com

Nous vous donnons rendez-vous :

- Salon des seniors : du 11 au 13 avril 2013 - Stand F23
- Géront Handicap Expo : du 28 au 30 mai 2013 - Stand W12

Oodrive : Leader européen des solutions sécurisées de gestion en ligne de fichiers

Le Groupe Oodrive, éditeur de logiciels, pionnier du mode SaaS (Software as a Service) en France, développe pour les professionnels et les particuliers des solutions sécurisées de gestion de fichiers en ligne. Stanislas de Rémur, Président Directeur Général, revient sur le développement de la société créée il y a une dizaine d'années et positionnée aujourd'hui comme leader européen.

Pouvez-vous nous expliquer votre spécialité : la gestion de fichiers en ligne ?

La gestion de fichiers en ligne désigne deux activités : la sauvegarde et le partage en ligne de fichiers. Nous éditons des solutions de sauvegarde de documents permettant aux sociétés de protéger leurs données, c'est-à-dire leurs actifs les plus importants et de pouvoir les récupérer en cas de sinistre. Nous proposons également des solutions de partage de fichiers garantissant aux utilisateurs une sécurité maximale et une traçabilité totale. Nos offres sont aussi mobiles, permettant un accès aux données depuis tablettes et smartphones.

A quels types de clients s'adressent vos logiciels ?

Ce sont deux solutions complémentaires qui peuvent s'adresser à deux cibles différentes. La sauvegarde de documents intéressera plutôt les TPE, PE, et le partage de documents les grands comptes.

Où en est votre développement en France et à l'international ?

Oodrive compte aujourd'hui 220 salariés. Il y a quelques mois, nous avons

Stanislas de Rémur,
Président Directeur Général de Oodrive



fait deux acquisitions dont CertEurope qui possède des technologies d'authentifications fortes. Cette acquisition avait notamment pour objectif de répondre aux demandes grandissantes de nos clients concernant la sécurité et la confidentialité de leurs données.

Nous sommes présents à l'étranger à travers deux filiales, en Belgique et en Espagne, et de bureaux en Suisse, Allemagne, Royaume uni et Singapour. Nous avons commencé à internationaliser nos solutions à partir de 2007 en mettant déjà au cœur de notre stratégie la sécurité et la confidentialité des données. Ainsi, nous avons fait le choix d'un hébergement des données exclusivement européen, nous permettant de garantir l'application d'un cadre légal stricte en matière de confidentialité et de respect de la vie privée.

oodrive
The Cloud Storage Company

26 rue du Faubourg Poissonnière - 75010 Paris

Tél. : 01 46 22 07 00

www.oodrive.com

KAPIA Solutions : un éditeur dédié au secteur de l'assurance

Sur ses plate-formes de Lille et de Paris, cette société innovante de 40 personnes, labellisée OSEO, effectue depuis 2006 la conception et le développement de solutions à destination des Compagnies d'assurance et des Mutuelles. Son logiciel KELIA, dont la version 4 sort en avril, est mis en place chez les acteurs majeurs du secteur.

Entretien avec son Président, Christophe Quesne.

A quels marchés s'adressent plus particulièrement vos solutions ?

Notre solution est spécialisée sur l'assurance Vie et cela comprend l'épargne patrimoniale, les contrats de retraite individuels ou collectifs, la prévoyance, les contrats obsèques ainsi que la gestion des rentes.

Les plus grandes compagnies françaises nous font confiance : le 1^{er} assureur vie français, la 1^{ère} banque française, la 1^{ère} mutuelle de retraite complémentaire, la 1^{ère} mutuelle des artisans. Nous gérons pour elles plus de 15 milliards d'en-cours, ce qui représente environ 2 millions de contrats.

Quels sont les atouts de votre logiciel KELIA ?

Agile pour s'adapter rapidement aux besoins de nos clients, fiable car nous gérons l'opérationnel des cœurs métier, extrêmement performant pour répondre aux grands volumes et absorber les montées en charge.

Construit et développé en Proiciel, KELIA permet une maîtrise des coûts récurrents et garantit un respect permanent de la législation qui devient de plus en plus complexe et sans cesse changeante.

Destiné à l'ensemble des équipes du client, il est 100% web, facile d'utilisation



et accessible depuis un simple navigateur qu'il soit sur poste fixe, tablettes ou mobiles.

Son architecture ouverte et son socle technique reposent sur les standards les plus répandus et performants du marché, ce qui assure la pérennité technologique.

Distribué en mode licence perpétuelle, KELIA est également disponible en SaaS afin d'offrir à nos clients une solution totalement clé en main.

Vous offrez une large gamme de services pour la mise en place chez le client...

Effectivement, nous accompagnons nos clients dans tout le cycle d'installation et de mise en œuvre en apportant des services de conseil, de reprise des données existantes, les adaptations spécifiques et la formation. Au-delà de la mise en production, nous fournissons une maintenance évolutive et réglementaire avec en moyenne une à deux nouvelles versions par an.

K
KAPIA

29, rue de Lisbonne - 75008 Paris

Tél. 01 43 91 12 99

www.kapiasolutions.com