

Proginov reste toujours force de proposition

L'éditeur, classé en 47e position du dernier Truffle 100, vient de fêter en 2010 ses 30 ans d'existence. "Avec 17 M€ de chiffre d'affaires et un prévisionnel 2011 à 20 M€, je considère que nous sommes le 3e éditeur d'ERP multi-métiers français, après Cegid et Genex. Les autres acteurs du classement ne font en effet pas le même métier", estime **Philippe Plantive**, directeur général de Proginov. La cible de clients de l'entreprise est très orientée moyennes entreprises et Proginov se fait l'apôtre des solutions en mode SaaS, sans toutefois en faire une religion : "le SaaS est un élément qui nous détermine par rapport à nos confrères, sur un marché français extrêmement dynamique. Aujourd'hui, le mode externalisé s'impose, même si les stratégies peuvent être très différentes les unes des autres", ajoute-t-il. "Et en la matière, il est important d'être l'artisan de son propre hébergement, car le 'joyau de la couronne' est la qualité du service. La problématique d'usage fait forcément partie de la vie et on ne confie pas le joyau de la couronne à un tiers ! Or, aujourd'hui, il faut apporter toujours plus d'usages, et le mode SaaS est bien adapté à cela".

De la pérennité des éditeurs français

"Il n'y a pas plus de rachats dans les entreprises de notre taille que dans les très grands groupes", constate Philippe Plantive. Nous avons tous en effet en tête les exemples d'Adonix, repris par Sage, de JDEdwards et de Peo-

pleSoft, repris par Oracle, et tout récemment encore celui d'Intentia, devenu Lawson il y a quelques années et aujourd'hui passé dans le giron d'Infor.

"Si la taille de l'entreprise n'est pas un critère, le montage capitalistique en est-un", constate Philippe Plantive. "Proginov est détenue par 85% de ses salariés et leur âge moyen est de 34 ans. Tout est complètement verrouillé du point de vue transmission du capital et une introduction en bourse serait aux antipodes de la politique sociale et d'entreprise de Proginov".

Des atouts

"Les choix d'ERP se font souvent sur des détails, car tous les acteurs de ce marché font bien leur métier", estime notre interlocuteur "Exemple de ce type de détails : le workflow ou le CMS intégrés au cœur de l'ERP que nous proposons".

Mais Proginov se distingue aussi par une politique de R&D très forte : "nous avons une nouvelle version tous les ans, ce qui est loin d'être le cas général", poursuit Philippe Plantive. "Cela nous permet d'avoir une pertinence par rapport aux besoins clients et à leur évolution. Les PME ont besoin d'outils qui les accompagnent dans leur

évolution commerciale. Chez nous, une montée de version reste relativement indolore en termes de coûts : notre client ayant le plus de développements spécifiques nécessite 50 jours pour une montée de version. Mais la plupart en ont beaucoup moins, car le produit est conçu pour minimiser les spécifiques. Pour un client qui n'aurait aucun développement spécifique, la montée de version serait transparente, à l'exception de la formation aux nouveautés".

Toujours être force de proposition

"Un ERP doit être un outil souple et évolutif, qui s'adapte aux besoins de l'entreprise", affirme

Philippe Plantive. "Nous intégrons par exemple des applications pour tablets de type iPad à notre solution, afin de devancer les besoins de nos clients. Nous allons assister à un accroissement considérable de la communication de l'ERP et nous croyons beaucoup à la portabilité et la mobilité et donc au SaaS".

Par ailleurs, Proginov devrait de plus en plus accompagner le développement de ses clients à l'international. Mais il n'y a pas de volonté aujourd'hui d'ouvrir des agences à l'étranger. "Nous préférons la politique des petits pas et nous n'avons pas intérêt à nous éparpiller un peu partout", conclut Philippe Plantive. ■



Philippe Plantive, Proginov

❖ suite de la page 56 Infinity n'intègre pas encore les réseaux sociaux, mais "c'est dans les cartons pour une toute prochaine version", précise Vincent Laurain. "La couverture fonctionnelle de ce produit est déjà très large : nous répondons à toutes les demandes clients que nous avons en suspens".

À Infinity et Izy il faut rajouter Idylis, la suite intégrée de l'éditeur éponyme, racheté en 2010 par Divalto, et proposée en mode SaaS. Idylis ne bouge pas, mais vient en complément des deux autres offres, ce qui permet à Divalto de proposer une véritable gamme de solutions.

Ces nouveaux produits entraînent une refonte complète de l'entreprise et de son écosystème, car rappelons que Divalto ne commercialise ses produits qu'en indirect. Il y aura désormais un nouveau réseau de partenaires "high end", qui distribueront essentiellement les versions xBS et pBS d'Infinity. L'accès à ce type de partenariat se fera via une certification, notamment sur la méthodologie de projet spécifique. "Une quinzaine de nos partenaires actuels deviendront sans doute partenaires 'high end'", es-

time Thierry Meynlé. Les autres partenaires existants deviendront partenaires "mid-market" et seront dédiés à la mise en œuvre de l'sy et d'Infinity aBS. Enfin, les partenaires spécifiques Idylis, qui sont aujourd'hui de l'ordre de 70, devraient devenir encore plus nombreux, car Divalto souhaite en compter entre 300 et 400.

La R&D collaborative

Divalto innove également côté R&D et adopte un modèle collaboratif, un peu à la manière des communautés Open Source. Ainsi, quiconque au sein du réseau (qui compte quelque 1300 personnes aujourd'hui) enrichit le produit d'une fonction, d'un ensemble de fonctions voire d'un module, pourra le mettre à disposition de l'éditeur et donc de l'ensemble des utilisateurs. Cette démarche passe bien entendu par un processus de validation technique et fonctionnelle et donne lieu à une compensation financière pour le partenaire. Un premier projet a déjà été développé sur ce modèle : le nouveau module de gestion de la trésorerie. ■

BH