

Produit : **AGRESSO BUSINESS WORLD**

Editeur : **AGRESSO**

■ Version : 5.5 SP2 ■ Date de commercialisation en France : janvier 2007

■ Prochaine version : 5.5 SP3 2e trimestre 2008

LA SOCIÉTÉ

AGRESSO est la filiale du groupe UNIT4AGRESSO, basé aux Pays-Bas (EURONEXT : U4AGR) et l'un des cinq principaux fournisseurs de solutions de Gestion Intégrés (PGI) sur les secteurs Public, Education et Privé.

UNIT4AGRESSO est un Groupe international qui fournit une solution de gestion intégrée soutenant les processus clés de fonctionnement d'une entreprise. AGRESSO développe, distribue, implémente et maintient un système d'information, AGRESSO Business World.

Cette solution, véritable outil d'aide à la décision, permet de gérer, de contrôler et d'optimiser les différents processus de l'entreprise en fournissant un aperçu actualisé des données critiques.

AGRESSO est présent en France depuis 1996.

La filiale se consacre pour l'essentiel à la commercialisation des offres du groupe. Organisée autour de trois pôles - secteurs privé, public et éducation - la filiale affiche un chiffre d'affaires 2006 de 8,1 millions d'euros, dont 28 % provient de la vente de licences, 45 % de la maintenance et 27 % des services.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

En 2006, le groupe UNIT4AGRESSO s'est séparé de son activité sécurité informatique pour se focaliser sur le développement, la distribution et la maintenance de son offre de gestion intégrée. Son objectif est de se hisser dans le peloton de tête des éditeurs mondiaux. Pour y parvenir, le Groupe a investi 27,7 millions d'euros en recherche et développement en 2006, soit 11 % de plus que l'année précédente.

L'essentiel des évolutions des produits sont définies au niveau des différentes filiales puis remontées et réalisées au siège. La filiale française consacre une partie de ses revenus à la R&D pour répondre aux besoins de ses cibles verticales et mise sur le développement d'outils technologiques et collaboratifs (workflow, portails, standard de communication, etc.). Elle assure également, elle-même, la localisation des différentes versions de son PGI, en proposant des réponses métier spécifiques ainsi que des France Modules (DAS2,...).

LA DISTRIBUTION

Le groupe est aujourd'hui présent en Europe, mais aussi aux Etats-Unis et au Canada, à travers une douzaine de filiales et via des partenariats solides, notamment en Australie, Italie, Afrique et dans les Pays de l'Est.

En France, l'essentiel des ventes est réalisé en direct et pour certains types de projets, avec la contribution de partenaires/intégrateurs tels que Sopra et Klee Group. Pour AGRESSO Business World, la filiale a également développé un réseau de partenaires, parmi lesquels on trouve Total Info dans l'Hexagone, mais aussi CBI au Maroc ou Wassi en Côte d'Ivoire.

L'ANALYSE DU CXP

> **Un groupe fiable.** En 2007, UNIT4AGRESSO a enclenché des opérations de croissance externes destinées à le positionner comme un acteur incontournable et majeur du marché européen (voire mondial) des progiciels de gestion. L'acquisition du groupe espagnol CCS concrétise une stratégie clairement affichée.

> **Un positionnement différenciateur.** Focalisé sur certains marchés clés, UNIT4AGRESSO se démarque ainsi d'autres éditeurs et ambitionne d'appartenir au trio de tête de ces secteurs d'activité. Orientée grands comptes et PME dans une optique européenne, cette stratégie a la mérite de permettre à l'éditeur de se concentrer sur certains marchés précis.

> **Un modèle de distribution mixte.** Dans le cadre de son développement commercial, l'éditeur privilégie à présent une approche duale. La commercialisation est assurée par sa propre force de vente, tandis que les phases de projet (intégration et mise en œuvre notamment) peuvent être réalisées par des cabinets à rayonnement hexagonal, européen voire extra-européen.

REPÈRES

UNIT4AGRESSO

Création	1978
Fait marquant	rachat de CCS en Espagne en 2006 acquisition du Groupe Coda en 2008
CA global 2007	320,5 millions d'euros (+ 39 %)
Clients	2 750 dans 100 pays
Effectif	2 116

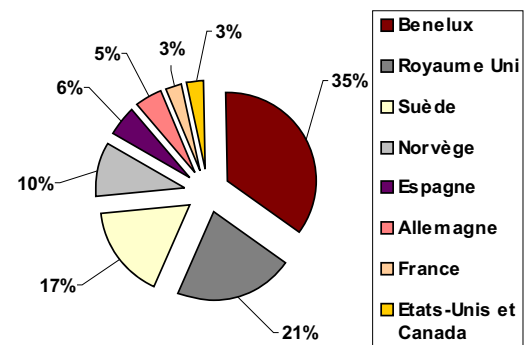
AGRESSO France

Création	1996
CA global	8,1 millions d'euros
Clients	250
Effectif	83 (dont 10 pour le développement)

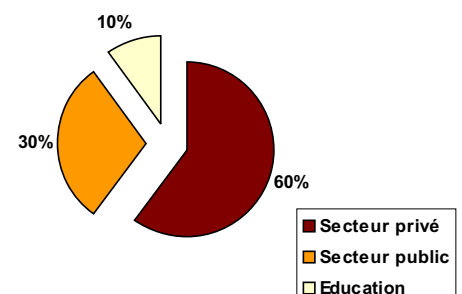
Le management

Nom et fonction	Depuis	Expérience antérieure
Gino KEIJZER Directeur Général	2008	Hautes fonctions de Management dans le Groupe de Services aux entreprises Marsh & McLennan...
Rodolphe CORMIER Responsable Business Unit Privé	-	Expert en développement commercial
Vincent BERENGER Responsable Business Unit Privé	-	Chef de projet ERP

Les ventes dans le monde



Répartition des revenus d'Agrosso France en 2006



LE MARCHÉ

Le marché des progiciels de gestion de projet a depuis quelques années été profondément bouleversé. Lancés dans l'aventure du PSA (Professional Services Automation), consistant à proposer aux sociétés de services des solutions intégrées axées autour de la gestion de projet, de nombreux éditeurs ont tout simplement disparu du paysage. Ce type d'offre n'a jamais réellement trouvé de demande. Différentes options ont été prises par les éditeurs fragilisés par ces quelques années de difficultés. Les éditeurs encore présents se sont spécialisés dans la gestion de projets complexes, laissant par là même de côté la gestion du back office (comptabilité, gestion des achats et des ventes notamment), ou bien ont fait évoluer leur offre en direction de la gestion de portefeuilles de projets. Seuls quelques uns, dont AGRESSO, ont su se maintenir sur le domaine des progiciels de gestion intégrés avec une forte consonance «gestion des services».

La demande est aujourd'hui restreinte et se caractérise par un niveau d'exigence élevé dans les domaines pris en charge : back office, gestion de projet, outils collaboratifs. C'est en effet à travers la mise à disposition d'outils cohérents et permettant aux différentes fonctions de l'entreprise de se fédérer, que les éditeurs encore présents peuvent lutter contre les grands éditeurs de PGI historiques.

La filiale Agresso France s'appuie sur son offre pour s'adresser plus particulièrement aux sociétés de service du secteur privé. A noter enfin que les entreprises les plus concernées appartiennent à la tranche des grosses PME.

LA COUVERTURE FONCTIONNELLE

AGRESSO Business World répond à une véritable attente des sociétés de service orientées gestion de projet, les associations et le secteur des Banques-Assurances. En effet, AGRESSO Business World offre une couverture fonctionnelle importante qui répond à leurs besoins : comptabilités générale, clients et fournisseurs, comptabilité analytique, gestion budgétaire, gestion des achats, des ventes, gestion de projet, des temps, des notes de frais, ressources humaines.

Complètement intégré, l'ERP AGRESSO Business World peut également s'interfacer avec des produits tiers, notamment des produits métier (par exemple gestion de production et consolidation statutaire).

L'architecture d'ABW intègre des outils performants : un gestionnaire de processus (workflow) transverse, saisie par le Web des demandes d'achats, des temps, des absences ou des frais, plusieurs outils de reporting accessibles depuis Excel.

Une gestion documentaire intégrée permet de stocker des documents (factures, devis, CV...) au sein même de l'application, sans indexation du contenu toutefois.

Les données de référence (clients, fournisseurs, articles, projets, ...) peuvent être facilement enrichies par des onglets complémentaires. Ceux-ci peuvent non seulement stocker des informations sous la forme de champs de tous types, mais aussi afficher le résultat de requêtes SQL (PNL d'un projet par exemple).

↳ L'ANALYSE DU CXP

- ▶ **Une couverture fonctionnelle riche** : les modules back office sont conformes à la réglementation française. Le module dédié à la gestion du budget est d'un niveau fonctionnel très satisfaisant, surtout pour une offre dédiée au middle-market. L'orientation gestion de projet répond de façon satisfaisante aux besoins des entreprises fonctionnant en mode projet, tandis que la présence d'un module intégré destiné à gérer la paye constitue un autre atout.
- ▶ **Gestion de projet** : ce module offre la possibilité de définir et de suivre les projets que l'entreprise utilisatrice d'AGRESSO Business World mène : gestion des ressources humaines, suivi des montants budgétés, réalisés et suivi de la facturation associée. Un lien bidirectionnel avec Microsoft Project est proposé, de façon à optimiser l'ajustement des tâches constitutives d'un projet.
- ▶ **Reporting et analyses** : outil intégré dans l'offre, ce module offre des possibilités intéressantes d'aide à la décision, réalisées à partir de l'exploitation qui est faite des données du progiciel. L'élaboration des tableaux de bord est simple et intuitive et nécessite peu de temps d'apprentissage. La création d'alertes est, elle aussi, facilitée par l'ergonomie générale du progiciel et les moyens de diffusion sont multiples.

LES FAITS MARQUANTS EDITEUR ET PRODUIT

EDITEUR

Création d'une filiale au Portugal.

Rachat de Centro Calculo de Sabadell (CCS) en Espagne (520 salariés, 34 M€ de CA), un éditeur de solutions de gestion pour les experts-comptables et les PME-PMI.

Rachat de Distinction en Angleterre, un éditeur spécialisé sur le marché de l'éducation.

Rachat de Dogro & Kirp en Allemagne (140 salariés, 14 M€ de CA), un éditeur positionné sur le secteur public.

Entrée sur le marché des logiciels pour agents d'assurance avec l'acquisition de 50 % du capital d'Amedia.

PRODUIT

- Version majeure 5.5 de AGRESSO Business World :
 - Généralisation du workflow (par exemple aux fonctions budgétaires)
 - Généralisation du système d'alertes IntellAgent
 - Nouvelle interface web
 - Enrichissement des outils de reporting avec des fonctions comme le " conditional formatting " permettant de présenter une information sous un format différent (couleur, caractères...) en fonction d'un résultat
 - Plus de flexibilité dans les outils métiers : saisie des temps
 - Intégration de LDAP
 - Enrichissement des outils de reporting

- Agresso France lance la V5.5 d'ABW, AGRESSO Education et la V2.0 d'AGRESSO Public.

2005-2006

2006

LA TECHNOLOGIE

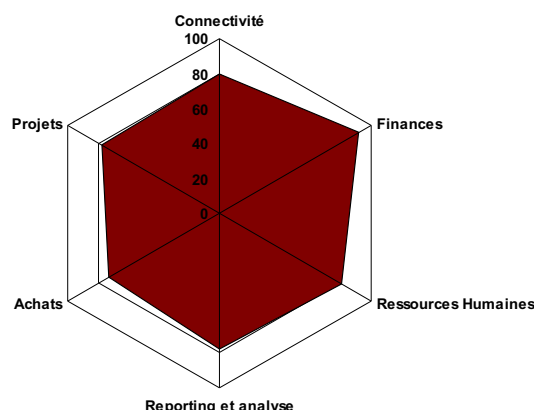
GRILLE D'ANALYSE FONCTIONNELLE

AGRESSO commercialise actuellement la version 5.5 SP2 de son PGI ABW (AGRESSO Business World). Cette version propose la gestion des contrats de maintenance (Service Agreement), supporte Unicode et les bases de données Oracle, SQL et MySQL. La version SP3, qui sera disponible au dernier trimestre 2008, intégrera la gestion des immobilisations et pourra gérer les IFRS.

Une version localisée de ABW 5.5 SP3 sera disponible dans chaque pays.

Pour se différencier de ses concurrents, l'éditeur offre une architecture intégrée unique de " Data-Process-Delivery ", conçue spécifiquement pour permettre à ses clients d'adapter leur PGI aux changements auxquels ils sont confrontés. Le module de gestion des alertes intégré au progiciel offre la possibilité de définir des alertes par exception avec plusieurs moyens de diffusion de l'information (e-mail, SMS notamment).

EVALUATION D'AGRESSO BUSINESS WORLD



➔ L'ANALYSE DU CXP

> Partenaire Microsoft, AGRESSO bénéficie de façon privilégiée des technologies de l'éditeur. AGRESSO Business World fonctionne donc avec la base de données SQL Server mais également Oracle. La couche applicative repose sur les serveurs d'Oracle, d'IBM, ce qui garantit une bonne pérennité en terme technologique.

> AGRESSO s'engage en outre dans une démarche vers l'Open Source, en proposant prochainement une version supportant la base de données MySQL.

> La présence d'un module de gestion des alertes et de workflow transverse au progiciel est un atout indéniable.

📄 CXP SCORING

	Critères	Score 2008
Scoring commercial	Coût Succès Pérennité Maturité	● ● ● ● +
Scoring technique	Evolutivité Ouverture Convivialité Administration	● ● ● ●
Scoring fonctionnel	Connectivité Finances Ressources Humaines Achats Projets Reporting et analyse	● ● ● ●
Scoring global		● ● ● ●

NB : les critères sont exprimés sur une échelle allant de 1 à 5. Le progiciel obtient donc une note globale de 4 sur 5.

D'un point de vue commercial :

La politique commerciale d'AGRESSO conduit l'entité française de l'éditeur à aligner son organisation sur celle du groupe. Cela s'est concrétisé par la constitution de trois Business Units. Chacune est dédiée à l'une des trois offres progicielles de l'éditeur et rassemble en son sein les compétences de l'éditeur, de la force commerciale aux fonctions supports en passant par les équipes de consultants et de R&D. L'offre affiche une maturité fonctionnelle certaine et l'éditeur présente des références pérennes en termes de clientèle.

D'un point de vue technique :

Les choix opérés par l'éditeur de se baser sur les standards du marché en termes techniques sont pertinents. Ils garantissent tout à la fois la pérennité de la solution sur ce plan mais aussi et surtout son évolution. Ceci passe notamment par la prise en compte des services Web, que ce soit au niveau de la base de données ou bien au niveau de la couche serveur applicatif.

UNIT4AGRESSO s'implante en Afrique et au Moyen-Orient en signant un partenariat avec l'organisme panafricain de consultation informatique et commerciale, AH Consulting.

AGRESSO France met en place une Business Unit dédiée à l'offre PME-PMI de CCS.

UNIT4AGRESSO s'appuie sur CCS pour renforcer sa présence sur le marché ibérique.

AGRESSO France annonce une organisation matricielle de l'entreprise. Les départements R&D, finance, maintenance et services, sont désormais communs aux trois grands pôles d'activité : Education, Secteur Public et Secteur Privé.

Rachat par UNIT4AGRESSO de la société anglaise CODA spécialisée dans les logiciels financiers.

- Sortie de la version AGRESSO Business World 5.5 SP2.
- ABW Finance 5.5 SP2 obtient en France la certification NF conformément aux exigences de la comptabilité informatisée.
- Ajout d'un nouveau module de formation continue dans AGRESSO Education.
- Ajout de nouveaux modules CRM et Fieldforce (SAV, gestion des interventions mobiles).

- UNIT4AGRESSO ajoute à son catalogue toute l'offre de CCS pour la distribuer au niveau mondial.
- L'outil CRM de CCS est intégré à ABW.
- Commercialisation en France de la version 5.5 SP3 de ABW.

2007

2008

LES CLIENTS

Le groupe travaille aujourd'hui avec plus de 2 750 clients dans le monde, composés de grands comptes et d'entreprises du mid-market. En France, la filiale dispose de 250 références, dont 160 dans le secteur privé, principalement sur les marchés de la banque, de l'assurance, des services orientés projets et des ONG. Parmi ses références : ActivCard, Adecco, Agefiph, Alten, Apec, ARC, Banques Populaires, Caisses d'Épargne, Crédit Coopératif, Croix Rouge, Geotec, GMF, Hogg Robinson, Iaurif, Ingerop, JP Morgan, Logica CMG, MIM, Pathé/Gaumont, Prosodie, Radio France International, Saab, SAS, Skanska, Sécuritas, Silicomp (filiale de France Télécom).

L'éditeur est aussi présent sur les marchés du public et de l'éducation.

Depuis 2004, une association (AUAF) réunit les utilisateurs d'AGRESSO en France. Présidée par Didier Dufresne de la société FCBA, elle regroupe des clients qui participent à l'évolution fonctionnelle des produits, à travers différentes commissions thématiques et des échanges d'expérience.

➔ L'ANALYSE DU CXP

- > Les progiciels de gestion intégrés à destination des entreprises du middle-market intégrant un module de gestion de projet et un module de gestion de la paye répondant à la législation française sont peu nombreux en France. AGRESSO Business World est l'une de ces offres qui s'adresse donc naturellement aux entreprises non-industrielles. En outre, le progiciel présente l'avantage d'être adapté à la réglementation d'autres pays.
- > La présence européenne de l'éditeur est un atout qui place le produit en concurrence avec les grands éditeurs mondiaux de PGI.

TÉMOIGNAGES UTILISATEURS

IAURIF



Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région d'Ile-de-France, créé par l'Etat en 1960 pour participer au développement de la métropole parisienne.

L'IAURIF a migré vers la version 5.5 d'ABW en novembre 2007. Les modules utilisés sont Finance, Budget, Notes de Frais, Achats, Inventaire, Gestion de projets et Reporting.

« AGRESSO Business World constitue un atout décisif pour la gestion et le suivi financier de nos études qui mixent plusieurs compétences métiers sur des durées très variables et qui portent pour la plupart d'entre elles sur des domaines pour lesquels nous disposons de peu de visibilité ni de référentiel. La supervision multiaxiale et en temps réel de nos 400 projets en cours permet en effet d'affiner et de réactualiser sans cesse notre modèle budgétaire, d'être très réactif en cas de dérapage, mais aussi de responsabiliser les chargés d'études sur des objectifs économiques ».

Yves Boulet - Directeur des Services Financiers – IAURIF

INGEROP



Société spécialisée dans l'ingénierie et le bureau d'études (135 millions d'euros de chiffre d'affaires 2006).

Ingerop a choisi ABW Finance, Outils, Logistique, Projet, Achats, RH pour gérer ses 4 000 projets en cours de réalisation.

« Le progiciel ABW s'affirme comme un puissant allié quotidien dans notre stratégie de sous-traitance interne pour les projets complexes. Cet outil permet en effet d'automatiser les opérations de facturation inter «unités ». Nous pouvons également importer dans l'ERP des traitements métiers complexes réalisés sous Excel, visualiser en temps réel l'avancement et la rentabilité de chaque projet, et dresser un bilan comptable mensuel de nos 4.000 projets en cours de réalisation. Autant d'atouts décisifs qui permettent, à effectif comptable égal, de gérer un CA en augmentation de 20 % ».

Bertrand Monier - Directeur Qualité – Ingerop

LOGICA CMG



SSII employant plus de 20 000 collaborateurs à travers le monde. Logica CMG utilise ABW dans 22 pays.

« Nous voulions améliorer et sécuriser nos contrôles et avoir une meilleure vision de notre business. L'enjeu était très important pour nous afin de piloter notre activité, avoir un système intégré métier construit autour de la gestion des contrats, des projets, des produits et des ressources, tout ce qui fait notre cœur de métier. Le pari est gagné avec AGRESSO et nous avons un système d'information basé sur de solides fondations ».

Mr Radley - Logica UK.