

Produit : **AGRESSO Public**

Editeur : **AGRESSO**

■ Version : 5.5 V1 ■ Date de commercialisation en France : septembre 2007 ■ Prochaine version : 5.5 V2 juin 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 Progiciels 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.

## 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 Klee Group, Atos, Ernst & Young, ...

## 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, dont le secteur public, 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 le mérite de permettre à l'éditeur de se concentrer, en mettant en avant son savoir-faire sur ces domaines. La filiale française possède des compétences dans ce domaine, puisqu'elle avait absorbé les équipes de son concurrent Fininfor, spécialisé sur le secteur public.
- > **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
CA global 2007	320,5 millions d'euros
Clients	2 750 dans 100 pays
Effectif	2 116
Nombre d'utilisateurs	1,5 million

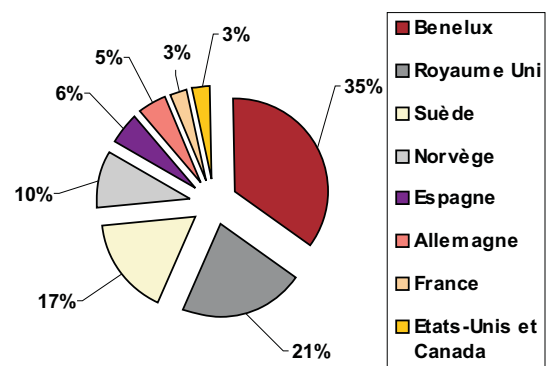
### AGRESSO France

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

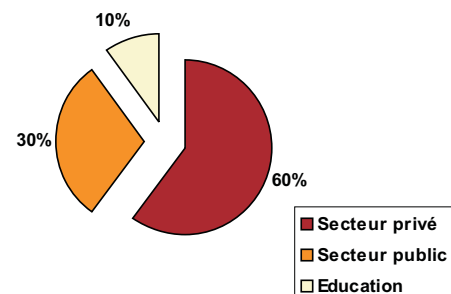
### Le management

Nom et fonction	Depuis	Expérience antérieure
Gino KEIJZER Directeur Général	2008	Hautes fonctions de Management dans le Groupe de Services aux entreprises Marsh & McLennan...
Jean-Pascal de SOUSA Responsable Business Unit Public	2004	Directeur des Opérations de Fininfor

### Les ventes dans le monde



### Répartition des revenus d'AGRESSO France en 2006



## LE MARCHÉ

Au sein des administrations et organisations publiques, les investissements consacrés aux nouvelles technologies de l'informatique et de la communication sont nettement supérieurs à ceux du secteur privé. Cet état de fait est le résultat d'un mouvement engagé il y a quatre ans par les autorités publiques, réclamant une mise à niveau rapide du secteur public en matière de systèmes d'informations.

Cette croissance importante devrait logiquement être constatée jusqu'en 2008 au moins, et porte sur un marché d'environ 5,5 milliards d'euros. La demande est notamment dynamisée par les collectivités locales, dont les besoins en termes de progiciels de gestion intégrés apparaissent importants. La modernisation des infrastructures devrait permettre de consacrer une part grandissante de la capacité d'investissement aux nouveaux projets, notamment applicatifs, au détriment de la maintenance (coûteuse) d'infrastructures vieillissantes.

De plus, la LOLF s'oriente nettement vers une approche projet de la gestion des ressources. A ce titre, les PGI possédant une réelle compétence dans ce domaine devraient être bien positionnés pour supporter les besoins futurs des administrations.

Enfin, la demande porte sur des produits basés sur des technologies standard, et capables de prendre en compte l'offre Open Source.

Le secteur de l'éducation devrait, lui aussi, bénéficier d'une croissance soutenue pour ces prochaines années, avec une mise à niveau des systèmes d'informations spécialisés.

## LA COUVERTURE FONCTIONNELLE

AGRESSO Public est basé sur l'offre intégrée de l'éditeur, AGRESSO Business World. Il bénéficie ainsi de la couverture fonctionnelle de ce produit, qui englobe toutes les étapes de gestion des processus métier : gestion budgétaire et comptable, gestion analytique et contrôle de gestion, gestion des achats et des ventes, gestion de projet, gestion des ressources humaines, gestion des immobilisations.

L'ensemble de l'offre AGRESSO Public est adapté aux spécificités du secteur public, en particulier en ce qui concerne la législation. Sont donc couvertes les normes M9, M4 et M14.

Structurellement, AGRESSO Public respecte les contraintes organisationnelles du secteur public, avec une séparation native entre ordonnateur et agent comptable. En particulier, l'accent est mis sur la couverture des cycles budgétaires (fonctionnement, investissement et ressources humaines). L'élaboration budgétaire s'appuie sur AGRESSO Planner, module interfacé avec Excel et permettant de construire des budgets basés sur les activités. Le suivi budgétaire est réalisé en temps réel ainsi que le mandatement et la prise en charge. Le circuit de validation est assuré par un workflow. La gestion des commandes intègre la gestion des marchés publics et la facturation prend en compte les contraintes d'ordonnancement, les ordres de reversement et la ré-imputation de mandat.

AGRESSO Public est à même de répondre aux besoins de gestion analytique et de contrôle de gestion complexes.

### 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 paie constitue un autre atout.
- > **Une gestion de projet performante.** La LOLF s'oriente nettement vers une approche projet de la gestion des ressources. A ce titre, AGRESSO Public, qui s'appuie sur AGRESSO Business World, Progiciel de Gestion Intégré possédant une forte compétence dans ce domaine est bien positionné pour supporter les besoins des organismes, notamment grâce à la gestion des ressources humaines, aux suivis des montants budgétés, réalisés et de la facturation associée.
- > **Reporting et analyses.** Outil intégré dans l'offre, ce module offre des possibilités 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

PRODUIT

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.

- Version majeure 5.5 de AGRESSO Business World :
  - Généralisation du workflow (par exemple aux fonctions budgétaires)
  - Généralisation du système d'alertes IntelAgent
  - Intégration de LDAP et Unicode : possibilité de gérer les alphabets non-latins (chinois, cyrilliques...)
  - 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 (mn/h/j/semaine/quinzaine/mois, décimales sur les heures ...).

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

2005-2006

2006

## LA TECHNOLOGIE

AGRESSO a largement rénové le socle technologique de son PGI en le dotant d'une interface web ergonomique, conforme aux standards du marché et en lui offrant une architecture intégrée unique de « Data-Process-Delivery », conçue spécifiquement pour des entreprises souhaitant adapter instantanément leur solution aux changements continus auxquels elles sont confrontées. La version SP3 proposera la gestion des contrats de maintenance (Service Agreement), supportera Unicode et la base de données MySQL.

Une version localisée de ABW 5.5 SP3 sera disponible dans chaque pays. L'éditeur a également doté la version 5.5 de son logiciel d'un nouveau module de gestion budgétaire et l'a enrichi de fonctions de « customisation », permettant de personnaliser les menus et les libellés. AGRESSO est disponible en architecture client/serveur, n-tier et intègre désormais des « Flexifields », champs libres destinés à intégrer des informations du client pour répondre à ses besoins spécifiques. Pour sa localisation en France, la version 5.5 d'AGRESSO Public a été réécrite par les équipes de développement basées sur le territoire national.

## 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, 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.

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

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.

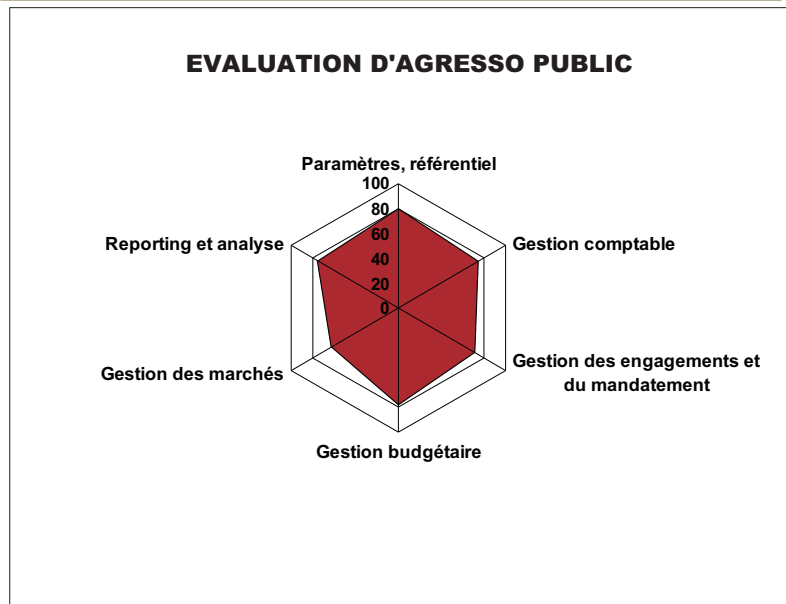
- Sortie de la version AGRESSO Business World 5.5 SP2.
- ABW Finance 5.5 SP2 obtient en France, la certification NF conformément aux exigences de la comptabilité informatisée.
- Ajout d'un nouveau module de formation continue dans AGRESSO Education.
- Ajout de nouveaux modules CRM

- 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.

2007

2008

## GRILLE D'ANALYSE FONCTIONNELLE



## CXP SCORING

	Critères	Score 2008
Scoring commercial	Coût Succès Pérennité Maturité	● ● ●
Scoring technique	Evolutivité Ouverture Convivialité Administration	● ● ● ● +
Scoring fonctionnel	Paramètre, référentiel Gestion Comptable Gestion des engagements et du mandat Gestion budgétaire Gestion des marchés Reporting et analyse	● ● ● ● +
<b>Scoring global</b>		● ● ● ● +

**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 :

AGRESSO Public bénéficie d'une bonne image en France. Aujourd'hui, il compte parmi les challengers des principaux éditeurs en France. Il est en effet doté d'une offre adaptée au marché des moyennes entreprises et en faisant le choix de se concentrer sur le marché public, il devrait s'assurer un développement durable en France. Les récentes signatures sur ce marché rendent d'autant plus crédible sa présence hexagonale.

### D'un point de vue technique :

Les choix opérés par l'éditeur de se baser sur les standards du marché en terme 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. Les outils de workflow, de gestion d'alertes, de requêteur sont particulièrement aisés d'utilisation et renforcent l'adhésion que feront les utilisateurs de ce progiciel.

## LES CLIENTS

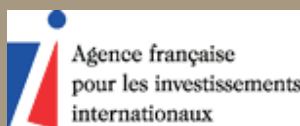
Le Groupe travaille aujourd'hui avec plus de 2750 clients dans le monde, composés principalement de grands comptes et d'entreprises du middle-market. En France, la filiale dispose de 250 références, dont une vingtaine de clients grands comptes du secteur public, tels que BTI, la DGA-DE/DET, le Laboratoire National d'Essais (LNE), le Port Autonome de la Guadeloupe ou encore Soregies. Plusieurs beaux projets, signés en 2007, ont sérieusement dopés sa visibilité sur ce marché. Après avoir séduit l'Office du Tourisme et des Congrès de Nice ou l'Office National Interprofessionnel des Vins, l'éditeur a remporté récemment des appels d'offres auprès de nouveaux clients tels que l'Agence Nationale de la Recherche (ANR), l'Agence Française pour les Investissements Internationaux, l'Agence Foncière et Technique de la Région Parisienne, ou encore l'Institut National de Recherche Archéologiques Préventives, l'Armée de l'Air et l'EPAF. En outre, l'éditeur a des références solides dans d'autres pays européens sur le secteur public.

## L'ANALYSE DU CXP

- En choisissant de séparer clairement l'activité d'édition d'un PGI généraliste, AGRESSO Business World, d'une offre destinée au secteur public, AGRESSO se démarque clairement de sa concurrence.
- Aujourd'hui les références que compte l'éditeur dans ce domaine sont essentiellement dans des pays anglo-saxons et nordiques, en particulier sur la cible des collectivités locales. Bien adaptée à cette cible, l'offre répond à un besoin de gestion globale, impliquant la présence de fonctionnalités intégrées (comptabilité, gestion budgétaire, back-office, gestion des marchés, reporting), plutôt qu'à des besoins pointus demandés par des organisations publiques ayant une activité spécifique.
- La présence d'AGRESSO sur ce marché offre d'ores et déjà une alternative crédible aux progiciels historiquement présents. Les nouveaux clients ayant récemment acquis ce progiciel rendent tout à fait crédible la présence d'AGRESSO sur ce marché en France.

## TÉMOIGNAGES UTILISATEURS

### AFII



L'AFII est un établissement public à caractère industriel et commercial qui a pour mission la promotion, la prospection et l'accueil des investisseurs internationaux en étroite collaboration avec les acteurs territoriaux.

« AGRESSO Public dispose d'un outil de gestion simple d'utilisation caractérisé par sa souplesse et sa puissance de traitement en matière de reporting, gestion analytique avec un accès rapide à l'information utile. Il offre également une bonne intégration bureautique notamment avec Excel, permettant la sortie rapide d'états de restitutions appropriés aux besoins du client ».

Viviane Foucrot - Agent Comptable et Responsable du Service Financier – AFII.

### OTCN



Premier client d'AGRESSO Public en France sur la norme M4, l'Office du Tourisme et des Congrès de Nice utilise plusieurs modules d'ABW Public : comptabilité générale et analytique, budget, gestion budgétaire, gestion de la trésorerie et gestion des règlements.

« Le progiciel AGRESSO Public orchestre notre double système de gestion publique et privée de façon efficace et transparente. La richesse et la qualité des outils décisionnels intégrés, sous-tendus par la gestion des processus / alertes / workflow, constituent par ailleurs un autre avantage critique face aux solutions actuelles. Ces atouts sont enfin valorisés par un support technique très performant et la vision technologique à long terme de l'éditeur qui garantit l'évolutivité du progiciel. »

Isabelle Lemor, Directrice Administrative et Financière – OTCN.

### VINIFLHOR



L'Office National Interprofessionnel des Vins exerce d'importantes missions au service des filières vitivinicole et cidricole françaises.

La mise en oeuvre d'AGRESSO Public doit permettre l'automatisation des processus de dépenses, les transferts d'informations entre ordonnateur et agent comptable (facture, mandatement, etc.) et la mise en conformité complète avec les règles de comptabilité publique.

« La mise en oeuvre d'AGRESSO Public nous met en conformité avec les exigences de la Cour des Comptes et nous permet de redéployer un poste d'agent de saisie vers des tâches de contrôle à plus forte valeur ajoutée ».

M. Pla – Agent Comptable – VINIFLHOR.