

# Le bulletin DECLIC

## 2ème semestre 2004

DECLIC FRANCE INFORMATIQUE



### Sommaire :

- Vœux 2005.
- Fin d'année 2004
- DECLIC en Espagne
- Actualité
- Perspectives...
- Le Dossier
- Communication

### Dans ce numéro :

2005 année DECLIC ...	1
Barcelone, une capitale européenne pour ROSS SYSTEMS	2
Partenariat ROSS SYSTEMS DECLIC France INFORMATIQUE..	2
IRenaissance, quelle version pour la France ...	3
L'acte de vente autour de IRenaissance...	4

DECLIC France a terminé cette année 2004 à Madagascar. En effet, à l'occasion de la mise en circulation de la nouvelle monnaie l'Ariary qui remplace dorénavant l'ancien franc malgache, nous étions présents pour effectuer la bascule dans Renaissance qui s'apparente au passage à l'Euro que nous avons connu

en France. De retour en France donc le 17 janvier, nous adressons nos vœux de bonne année 2005 à tous les utilisateurs présents ou futurs de IRenaissance. Nous oeuvrons pour notre part à leur assurer le meilleur service et mettrons spécialement cette année nos efforts à promouvoir IRenaissance sur le mar-

ché Français. Désormais habilités à réaliser des ventes de licences et de tous autres produits IRenaissance DECLIC France s'est en effet engagée à participer à la distribution des solutions ROSS SYSTEMS en France au travers d'un partenariat qui promet d'être très productif avec la filiale ROSS SYSTEMS en Espagne.

### Fin d'année 2004...

Cette fin d'année 2004 s'est passée sous le signe de la continuité en prolongeant les actions du premier semestre. Ainsi, toute l'action de préparation du changement d'année pour notre client STAR MADAGASCAR, s'est accentuée pour une concrétisation pleinement réussie en ce début Janvier 2005. Le change-

ment de devise de base a représenté le plus gros effort. La société STAR est en effet passée progressivement d'un système monodevisé à un paramétrage multidevisé, a effectué un changement de devise de base en octobre 2004 et a enfin basculé vers l'utilisation définitive de la nouvelle devise Ariary à compter du début Jan-

vier. L'introduction d'un nouveau PCG 2005 tenant compte de l'évolution des normes comptables malgaches (compatibles IAS) a représenté un complément important à cette bascule. A cette occasion, DECLIC France a mis en place un système contrôlé de changement de plan comptable à cheval sur 2004 2005.

## DECLIC France INFORMATIQUE en Espagne



Cette fin d'année 2004 aura vu se concrétiser la formalisation du partenariat de ROSS SYSTEMS avec DECLIC France INFORMATIQUE.

Des contacts suivis tout au long de l'année ont en effet abouti à un véritable travail en commun pour établir les modalités d'un partenariat structuré et efficace. Mr. Oscar Pierre, dirigeant ROSSIBERICA a ouvert largement les portes d'une large coopération.

Responsable pour ROSS SYSTEMS du développement du marché français, il pilote également le développement de ROSS SYSTEMS en Europe de l'Est, Amérique du Sud ainsi qu'une grande part de l'Afrique et du Moyen orient.

Ce manager pragmatique connaît les impératifs et les besoins que nécessitent le marché français avec ses spécificités car il les a mis en œuvre avec une efficacité remarquable en faisant de ROSS SYSTEMS un leader des solutions E.R.P. sur le marché espagnol.

## Les rendez-vous de BARCELONE

Lors de rencontres suivies à Barcelone, nous avons pu constater l'importance, l'efficacité et l'ouverture de cette structure dynamique et reconnue.

En effet, ROSS IBERICA, confrontée aux mêmes problèmes que la France a su mettre les moyens et parvenir à une vraie reconnaissance des acteurs industriels et commerciaux. Nos échanges ont été fructueux à tous les niveaux :

Aaron Almensa, Domingo Olmos, Javier Quintana, Joaquim Cabot, Miguel Escudero, Mikel Sancho, Nuria Rodriguez et bien sur Mr. Oscar Pierre ont chacun dans leur domaine de compétence participés à un transfert de connaissance et d'expériences afin de permettre à DECLIC France INFORMATIQUE de développer valablement l'image de Ross Systems en France et bien évidemment de participer à accroître le marché Français.

## Les acquis de ces rencontres

Un transfert de connaissance nous a permis de mettre en place une méthodologie d'approche commerciale adaptée à iRenaissance en ce qui concerne la typologie des clients de ce marché, la prise en compte de leur spécificité et l'argumentaire fonctionnel et technique qu'il convient de mettre en évidence face aux concurrents potentiels. De plus, ROSS SYSTEMS a enregistré en Espagne bon nombre de références pour des dossiers variés et offre une crédibilité forte qui est exploitable au niveau du marché Français. Enfin et surtout, les contacts et échanges de très bonne qualité sont le garant d'une collaboration suivie capable de lever les obstacles possibles et de permettre d'obtenir les meilleurs résultats.

**La société DECLIC FRANCE INFORMATIQUE, SSII spécialisée en prestations d'assistance technique et d'intégration de solutions applications globales possède le savoir faire nécessaire et est habilitée à effectuer les prestations suivantes :**

- de maîtrise d'œuvre
- d'installation,
- d'intégration,
- de formation,
- d'adaptation,
- d'assistance technique,
- de maintenance technique sous contrôle de ROSS SYSTEMS,

**à destination des clients utilisateurs des solutions iRenaissance de ROSS SYSTEMS et autour du L4G GEMBASE sur le territoire français.**

**La société DECLIC FRANCE INFORMATIQUE est autorisée à réaliser des actions commerciales sur le territoire français visant à la promotion et à la distribution des solutions iRenaissance de ROSS SYSTEMS.**

**DECLIC FRANCE INFORMATIQUE mène ces actions en conformité avec les préconisations de l'éditeur ROSS SYSTEMS de iRenaissance .**

# ROSS SYSTEMS



## Perspectives

DECLIC France INFORMATIQUE a choisi de participer à la démarche de commercialisation de IRenaissance. Ceci pour plusieurs raisons : En premier lieu parce qu'il apparaît que ce besoin n'est pas rempli sur le marché Français. Ensuite, parce que DECLIC France INFORMATIQUE a les meilleurs atouts pour effectuer cette démarche.



En effet, il est nécessaire pour promouvoir IRenaissance de pouvoir parler d'expérience et de présenter des références que seule DECLIC France INFORMATIQUE peut donner.

Face à l'état actuel des intervenants sur ce marché, il est impératif

d'avoir une structure francophone connaissant les méandres de la gestion à la Française dans le détail. Enfin, DECLIC France INFORMATIQUE n'entend pas faire une politique de vente à tout crin puisqu'elle assume entièrement le suivi de ses actions. Nos efforts sont donc orientés vers un acte de promotion intelligente pour un produit en lequel nous croyons et pour lequel nous oeuvrons au quotidien.

## Le dossier : Le point sur IRenaissance

L'objet de ce dossier est de faire le point sur IRenaissance concernant la fiabilité et l'adaptation au marché Français des versions distribuées. En effet, il apparaît aujourd'hui que les versions en place ont été adaptées à des degrés différents et que la question d'une montée en version reste un véritable point d'interrogation pour les utilisateurs de IRenaissance.

Les versions en place vont de la version 3 la plus ancienne à la version 4 dite « adaptée à la France » pour finir à la version 5 actuellement distribuée.

Qu'en est-il donc de la version 5.9, dernière en date et de sa fiabilité pour la France ?

Cette version est très intéressante dans mesure où elle est distribuée largement en Espagne et a été stabilisée en prenant en compte les besoins européens. Il nous a fallu nous rendre en Espagne et constater l'état des lieux pour pou-

voir aujourd'hui préconiser son utilisation.

En effet, les spécificités européennes nécessitent un suivi particulier que nous avons pu analyser au sein de ROSS IBERICA.

Le principe est de maintenir, en toute transparence avec ROSS SYSTEMS USA des patches européens qui se surajoutent à la version originale et qui rendent fiable de façon pérenne les adaptations à notre marché.

Autre point important, ces patches européens s'intégreront à la prochaine version 6.0 directement en version originale. Il est donc important aujourd'hui de se positionner sur ces dernières versions, installées à grande échelle en Espagne et qui ont fait l'objet d'une assimilation de la part de ROSS SYSTEMS USA.

Enfin, il convient de constater que des efforts particuliers ont été réalisés afin de parvenir à des coûts de ces versions abordables même aux petites structures du type PMI, PME.

Sur la base de cette version de IRenaissance, il convient de mettre en évidence la parfaite intégration des produits périphériques déjà « prêts à l'emploi » que sont les applications CRM, SCM, FRX et autres clients WEB, qui ne font pas l'objet du présent dossier mais justifient la portabilité et l'intégration de l'ensemble des solutions IRenaissance.

En ce qui concerne l'ouverture des solutions IRenaissance, les adaptations spécifiques sont toujours de mise dans la mesure où elles sont gérées de façon portable et reproductibles en suivant l'évolution des versions.

Dans cet ordre d'idée, DECLIC France INFORMATIQUE a réalisé cette année des adaptations en matière d'archivage des données (voir bulletin N°1) en ce qui concerne les outils nécessaires à un changement de plan comptable contrôlé (normes IAS) et beaucoup d'autres particularités comme par exemple l'introduction des coordonnées GPS dans les fiches client.



« La version 6.0 de IRenaissance intégrera les adaptations européennes déjà en application dans 80% des clients en Espagne pour les versions V5.9 ».

Mikel Sancho

« FRX est utilisé par 80% des clients en Espagne, y compris et surtout les PMI. ».

Nuria Rodriguez



DECLIC FRANCE INFORMATIQUE

254, impasse de Catalogne

30900 Nîmes

Téléphone : 06 25 75 43 38

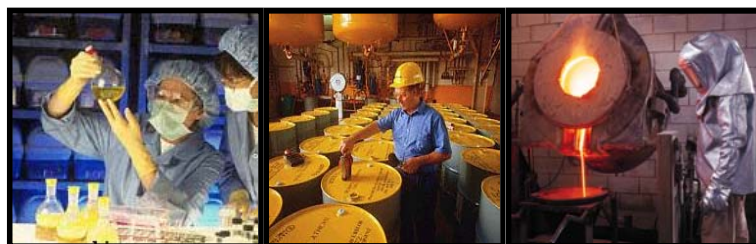
Télécopie : 06 25 75 98 31

Messagerie : [declicfranceinfo@aol.com](mailto:declicfranceinfo@aol.com)

**Intégrateur International Francophone**



Une approche métier ...



## Communication : l'acte de vente autour de renaissance

**IRenaissance** est plus qu'un outil informatique, un logiciel ou un ERP, c'est **une solution...**

Il importe donc pour valoriser ce produit qui a tous les meilleurs atouts techniques et fonctionnels de considérer la nature du besoin précis, de l'attente à court, moyen et long terme et d'être attentif aux dimensions et aux moyens du client potentiel.

La première démarche à considérer est donc une **écoute complète et détaillée** de la demande du client.

IRenaissance présente toutes la capacité de réponse nécessaire à satisfaire dans les meilleures conditions de temps et de coût les besoins exprimés du client.

Cependant, le produit s'adaptant aux nécessités de l'entreprise, **la capacité de l'intégrateur de « designer » de formaliser et de structurer une solution est primordiale pour le succès du projet.**

En réalité, détaché des contingences informatiques parce que par construction le produit y fait face, il

convient de construire une solution en terme de structuration systémique et organisationnelle adaptée à la problématique métier et aux objectifs particuliers du client. Le système d'information doit ensuite être organisé autour de cette première étude et validé par des références de réalisations concrètes.

L'acte de vente proprement dit consiste donc, après avoir étudié en détail la problématique du client à lui fournir une solution fonctionnelle évaluée en temps et en coût et validée par des références similaires ou un maquetage préalable.

L'intégrateur est destiné à être un partenaire majeur dans la vie et l'organisation de l'entreprise et doit donc justifier de sa capacité à assumer dans le long terme toute les actions qui découlent du choix de la solution.

Spécification fonctionnelle, paramétrage, adaptation, formation, déploiement, il doit être en mesure d'évaluer et de réaliser dans les

Les références ...

meilleurs délais et avec la plus grande souplesse la mise en œuvre et le suivi de la solution.

L'acte de vente est donc une rencontre et une démarche de mise en confiance, de progression contrôlée vers une solution choisie et adaptée à chaque cas. Il convient donc dans cette phase de répondre à toute les attentes de façon précise et détaillée sachant que IRenaissance présente l'avantage d'être à taille humaine.

Pour résumer on peut donc dire que la démarche de vente s'organise ainsi :

- Une phase d'écoute et de prise de donnée.
- Une phase de construction de la solution.
- Une phase de maquetage, de démonstration et de validation par des références.
- Une mise en perspective de la rapidité, de la facilité et de la rentabilité de la solution.

**La solution dépend de la compétence de l'intégrateur ...**