

# Le bulletin DECLIC

## 1er semestre 2005

DECLIC FRANCE INFORMATIQUE : [www.declifranceinformatique.com](http://www.declifranceinformatique.com)

### Sommaire :

- Nouveau site.
- ROSS SYSTEMS est de retour
- DECLIC en Afrique
- Actualité
- Perspectives
- Le Dossier
- Communication

### Dans ce numéro :

Voir être vu ...	1
EQUIPONE partenaire de DECLIC France INFORMATIQUE	2
Le retour de ROSS SYSTEMS en France	2
Pilotage performant avec un « Pilotage Autonome »	3
La démarche d'intégration iRenaissance...	4

Ce premier semestre 2005 aura été pour DECLIC FRANCE INFORMATIQUE le moment de sortir de l'ombre.

La mise en place d'une politique marketing d'ouverture s'est tout d'abord concrétisée avec la réalisation du site DECLIC. Site dynami-

que, évolutif, le site de DECLIC FRANCE INFORMATIQUE positionne tout d'abord l'entreprise sur son marché. L'objectif étant d'être lisible, la démarche a porté particulièrement sur 3 niveaux.

Une ergonomie simple et pro-

fessionnelle, un référencement puissant pour être accessible largement et enfin une forte synchronisation avec l'éditeur ROSS SYSTEMS pour mettre en avant le positionnement de DECLIC FRANCE INFORMATIQUE comme intégrateur Français de iRenaissance.

### Voir et être vu ...

Jusque là, le souci de DECLIC FRANCE INFORMATIQUE n'avait pas été de mettre en avant la démarche commerciale. Toutefois, il est apparu nécessaire de simplement permettre le lien avec le marché des intégrateurs d'ERP dans une optique simple : être visible aux entreprises en recherche de solutions.

Ainsi, le référencement auprès d'organisme tels que le CXP, véritable guide professionnel des solutions informatiques ou encore le KOMPASS, annuaire incontournable des entreprises, a permis de satisfaire à la nécessité d'être vu.

Dans la démarche d'ouverture au marché, il est égale-

ment important de rechercher les entreprises cibles souhaitées par DECLIC FRANCE INFORMATIQUE. Aussi, par des partenariats appropriés, une démarche volontaire a été initiée vers les entreprises les plus pertinentes. Voir et être vu, choisir et être choisi. Voilà l'essence même du marketing. Pierre-Yves TABONE

## DECLIC FRANCE INFORMATIQUE en Afrique



Voici une petite image bien sympathique qui ponctue sur le site DECLIC le rythme des missions à Madagascar. En effet, dans la rubrique : [x] **Communication / dernières nouvelles /** , les dates de nos missions en Afrique sont tenues à jour pour votre information.

Par une logique toute naturelle, le marché africain de iRenaissance se trouve relancé à travers notre référence à MADAGASCAR avec les brasseries STAR.

Ainsi, grâce à un partenariat très actif avec **EQUIPONE**, entreprise camerounaise de communication qui a pour but de faciliter les échanges entre les entreprises africaines et leurs prestataires, nous espérons, dans notre prochain numéro pouvoir vous confirmer la concrétisation de nouveaux terrains d'action en Afrique pour DECLIC FRANCE INFORMATIQUE et iRenaissance..

### ROSS SYSTEMS de retour en France (Article de Ph. Nieuwbourg du 04 Avril 2005)

Au début des années 90, suivant le mouvement d'adoption des ERP en France, Ross Systems était parvenu à développer son activité. Mais la société n'a pas su résister à la première phase de concentration de ce marché, et a dû cesser son activité directe en France, comme dans un certain nombre d'autres pays.

Finalement Ross Systems a été racheté début 2004 par CDC Corporation, précédemment connue sous le nom de Chinadotcom, un investisseur chinois, déjà implanté aux Etats-Unis, et qui a décidé de constituer par acquisition un portefeuille de solutions d'informatique de gestion. CDC a ainsi également racheté Pivotal dans le domaine du CRM, ou encore ExecutiveSuite dans le décisionnel.

Chacune de ces sociétés est implantée diversement en Europe. En France, Ross Systems n'a pas su se maintenir en direct, alors que Pivotal fait partie des acteurs majeurs du CRM. En Espagne, c'est l'inverse, Ross Systems est présent en direct depuis 1988 avec un certain succès. En revanche, Pivotal n'a pas eu l'occasion de se développer dans la péninsule ibérique. Il n'en fallait pas plus pour que CDC Corporation cherche à développer les synergies entre ses différentes acquisitions. Ainsi le 10 mars dernier, Ross Espagne a annoncé le lancement de iRenaissance CRM 5.1, basé sur la technologie Pivotal, et va commercialiser l'offre CRM en Espagne dans un premier temps auprès de la base installée Ross.

Inversement, le directeur général de Pivotal France, annonce que « nous sommes en train de mettre en place, une structure commerciale pour relancer l'activité de Ross. Nous ne partons pas de zéro, puisque Ross dispose déjà d'une vingtaine clients en France et nous pourrions nous appuyer sur un grand centre de compétences en Espagne ». En effet, pour augmenter les chances de succès et réduire l'investissement initial, les sociétés françaises et espagnoles du groupe CDC pourront s'appuyer sur leurs compétences réciproques et se concentrer sur le développement des ventes.



### La nouvelle structure en préparation de ROSS SYSTEMS en France

Début Juin 2005, François Farrugia , nouveau représentant de ROSS SYSTEMS en France a pris ses fonctions pour concrétiser les intentions exprimées de ROSS SYSTEMS vis à vis du marché Français et les annonces citées précédemment.

Dès les premières rencontres, François Farrugia a confirmé son grand souci de prendre en compte les besoins exprimés par la base installée de iRenaissance. Dans une phase préalable d'organisation de la structure, il est fortement envisagé de s'appuyer sur la structure espagnole de ROSS IBERICA, et de mettre en œuvre toute les synergies nécessaires au déploiement de ROSS en France.

DECLIC FRANCEINFORMATIQUE a bien entendu mis tous ses moyens pour faciliter la réussite de ces objectifs.



DECLIC - FRANCE - INFORMATIQUE

# ROSS SYSTEMS



## Perpectives

En ce qui concerne le proche avenir, l'activité de DECLIC FRANCE INFORMATIQUE se consolide et l'ouverture de nouveaux projets d'intégration nous amène à envisager un accroissement de l'effectif.

Le principe affirmé en matière de recrutement est de proposer à nos clients des consultants ayant une très grande expérience en matière d'intégration de



iRenaissance.

Cette contrainte conduit à intégrer des personnes qui ont eu l'occasion de mettre en œuvre un projet iRenaissance au plus haut niveau possible.

Enfin, dès les prochaines missions, des ingénieurs confirmés seront intégrés à l'équipe afin de pré-

parer l'avenir.

La connaissance organisationnelle et fonctionnelle de l'entreprise et la maîtrise de la gestion méthodologique des flux dans le système de production seront des éléments essentiels pour apporter la meilleure réponse à nos clients.

En effet, la culture ingénieriale de la production reste primordiale.

## Le dossier : « Pilotage » performant avec un « Pilotage Autonome »

Le schéma ci-joint donne une première vue générale sommaire des relations qui existent (ou devraient exister) entre le contrôle de gestion et les autres domaines auxquels se réfèrent la conception moderne de l'économie d'entreprise.

La complexité du traitement de l'information est mise en évidence pour les différents niveaux d'intervention.

Chaque étape de son cheminement sont autant de possibilités de pertes d'informations (interprétation, modifications volontaires aux différents niveaux pour s'accorder un élément de sécurité, etc. ...) et d'accumulation d'inerties.

La Direction générale a besoin d'obtenir rapidement les données brutes sur les paramètres de la gestion et sur les résultats, les performances réelles.

Elle peut aussi

avoir besoin de décider, d'organiser son propre tableau de bord, d'être informée en temps réel sans attendre la réunion hebdomadaire, sans faire appel à un de ses collaborateurs et ceci où qu'il se trouve géographiquement.

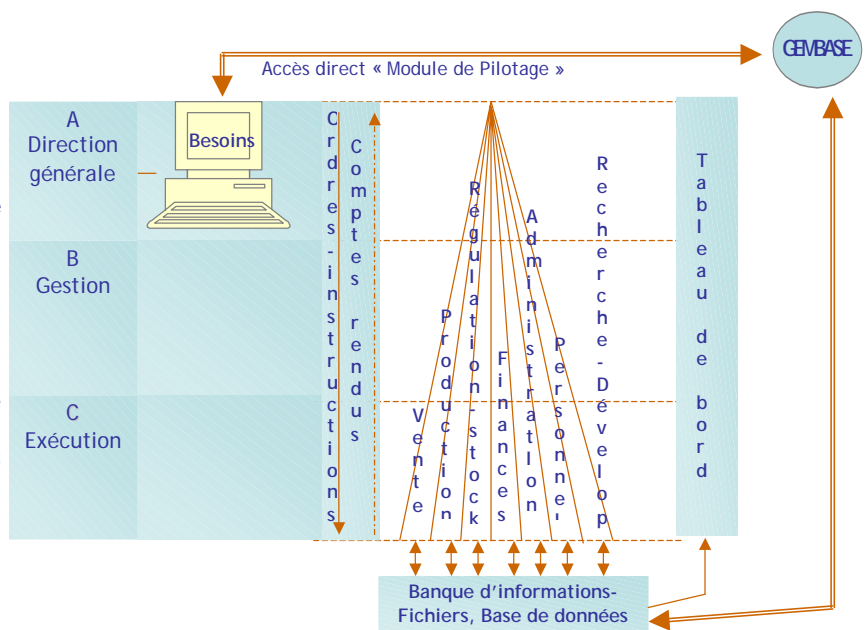
La prise de décision ne peut se faire sans la prise en compte des données réelles ou prévisibles. Étape importante pour Valider la Stratégie de l'entreprise et la pertinence avec la Tactique.

La direction générale doit être agile, elle doit donc disposer d'un outil performant qui lui permette en temps réel d'ac-

céder aux bases de données directement, (y compris extérieures à iRenaissance) et d'exprimer ses besoins, requêtes, avec un outil simple.

DECLIC FRANCE INFORMATIQUE prend en compte ce besoin à partir de l'outil GEMBASE.

L'enjeu de la mise en place d'un ERP est une globalisation du système d'information et une mise en concordance des données pour faciliter, optimiser et contrôler la prise de décision dans l'entreprise.





DECLIC - FRANCE - INFORMATIQUE

[www.declifranceinfo.com](http://www.declifranceinfo.com)

254, impasse de Catalogne

30900 Nîmes

Téléphone : 06 25 75 43 38

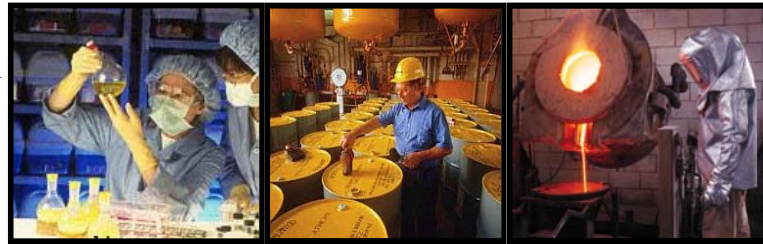
Télocopie : 06 25 75 98 31

Messagerie : [contact@declifranceinfo.com](mailto:contact@declifranceinfo.com)

**Intégrateur  
International  
Francophone**



Une approche métier ...



## Communication : La démarche d'intégration renaissance

La démarche d'intégration doit respecter la stricte prise en charge des objectifs de l'entreprise.

Cette démarche est donc basée sur la formalisation du système de décision impacté par la mise en place de l'ERP.

L'ensemble de la solution peut ensuite être préparée en cohérence avec le schéma décisionnel de l'entreprise.

L'organisation de l'entreprise doit être largement prise en compte à tous les niveaux de décision mais la donnée brute est transparente pour la hiérarchie du circuit d'information et la cohérence de l'information permet la remontée « brute » des données et leur exploitation.

DECLIC FRANCE INFORMATIQUE met un accent tout particulier au traitement de la décision et peut fournir les moyens

avec GEMBASE d'atteindre la donnée brute si le client le souhaite, y compris au travers de systèmes de données autres que iRenaissance.

Le principe d'une intégration réussie est qu'elle doit répondre à des objectifs voulus par l'entreprise et que toute l'information doit être disponible et gérable au niveau de décision souhaité.

DECLIC FRANCE INFORMATIQUE apporte donc son expertise en vue de structurer et d'organiser l'information analytique et de prendre d'emblée en compte le schéma de gestion décisionnel souhaité.

Une fois le plan d'analyse et les objectifs déterminés, chaque module, chaque fonction sont paramétrés, adaptés, évalués.

Le contrôle de gestion est



ainsi étroitement associé à la maîtrise de l'ERP.

Cette approche va permettre de piloter et d'optimiser les phases de mise en place de l'ERP :

*Analyse des objectifs,  
Formalisation systémique,  
Préparation, paramétrage des règles et procédures  
Etude de convergence, validation des règles et procédures,  
Formation,  
Mise en œuvre et déploiement,  
Suivi des incidents,  
Mise au point,  
Maintenance,  
Help DESK.*

Pierre-Yves TABONE

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