

Altem dans le Top 10 des intégrateurs Cegid

Vendredi 02 Mai 2008



Petit à petit, Cegid élargit l'offre disponible via ses partenaires. Dans un premier temps limitée à l'offre ERP générique, celle-ci englobe désormais volontiers des offres verticales, dans les domaines du BTP, du manufacturing, et dernièrement des CHR. L'offre Cegid on demand est également disponible via les partenaires. Tour d'horizon avec Eric Perraud, directeur des ventes indirectes.

Jusqu'ici Cegid se réservait la distribution de ses offres verticale et n'avait ouvert à ses partenaires que l'offre générique. En fait, explique Eric Perraud, cette évolution a commencé début 2007. Certains partenaires sélectionnés par l'éditeur pour leur expertise métiers, une dizaine sur ses 110 partenaires actifs, ont pu proposer l'offre verticale manufacturing. Ce fut ensuite le tour de l'offre destinée au BTP, distribuée par quatre des partenaires. Somaintel est le premier partenaire à distribuer l'offre CHR. Il s'agit, explique Eric Perraud, de proposer ces offres via des partenaires ayant à la fois une expertise ERP et une expertise métiers. D'autres partenaires pourraient être éligibles à ces offres verticales par exemple des éditeurs dont la solution verticale est technologiquement en fin de vie et qui pourraient la remplacer par celle de Cegid. Eric Perraud revendique la sélectivité de Cegid sur la distribution de ces offres.

Eric Perraud indique que le réseau de partenaires Cegid - 110 partenaires actifs en 2007 - n'a pas vocation à s'élargir. Pour se différencier des autres éditeurs vis-à-vis des intégrateurs, Cegid souligne le support apporté à ses partenaires. Dix commerciaux sont en charge de la centaine de distributeurs. Ce qui, souligne Eric Perraud, assure réactivité et adaptation et évite le risque qu'ils se positionnent sur les mêmes dossiers. L'an dernier, il n'y aurait ainsi eu que cinq affaires sur lesquelles il y a du avoir un arbitrage entre deux distributeurs. « *Sur 110 partenaires la place de leader est à prendre* », souligne-t-il.

Certains partenaires enregistrent des croissances à trois chiffres sur l'offre Cegid.

Parmi les principaux revendeurs de Cegid figurent LCS et R&D consulting sur la région parisienne, **Altem à Bordeaux**, Althays en Haute-Savoie, le Groupe Diagonal en Rhône Alpes ou Macro vision, intégrateur qui monte dans la région d'Aix-Marseille. Bien représenté en Région parisienne et dans le Nord, Cegid souhaite améliorer sa présence dans l'Est et le Sud-Est, et compte dans cette dernière région sur Macrovision qui a enregistré un très bon début d'année 2008 grâce à d'importants investissements commerciaux fin 2007. Cegid compte également se développer via des partenaires dans les DOM-TOM.