

CEGID

Du direct à l'indirect

Cegid a initié il y a six ans l'évolution de son modèle vers une distribution mixte. Depuis trois ans, l'indirect gagne ses lettres de noblesse chez l'éditeur.

Eric Perraud est depuis trois ans directeur des activités indirectes chez Cegid. Il connaît bien la distribution puisqu'il a passé dix ans chez Sage, trois chez SAP et un peu moins d'un an comme consultant chez un intégrateur. Il lutte contre les idées préconçues. « Sur le marché de l'ERP, et pour nos produits TPE (suite au rachat de GDI), c'est principalement nos partenaires qui vendent, indique-t-il. Nous n'en avons pas des milliers mais cent quatre-vingts. Ils ne sont pas en compétition sur les marchés, ils ont tous leur place. Je pense qu'il y a de quoi faire pour 250 à 300 revendeurs. » Historiquement, Cegid s'occupait de faire des développements spécifiques, un peu comme une SSII. C'est désormais le rôle des partenaires, l'entreprise s'est recentrée sur son rôle d'éditeur de logiciels. L'offre est proposée en mode SaaS, hébergée en France, et à la disposition des partenaires. Concernant la concurrence entre Cegid et ses revendeurs, Eric Perraud déclare : « La direction générale n'a confié la responsabilité d'arbitrer les conflits entre ventes directes et indirectes. Ce qui motive mon choix, c'est le bon sens, en fonction des chances de concrétisation du dossier et le sens du client. » Sur une année, il compte une quinzaine de cas, avec, à 80%, un arbitrage en faveur des partenaires. La meilleure raison pour travailler avec Cegid ? « la différenciation. Il y a toujours une prime au leader historique, c'est valable aux niveaux national et régional. Aujourd'hui, sur l'offre Cegid, il y a de vraies places à prendre sur certaines régions (Sud-Est, Sud-Ouest et Rhône-Alpes notamment) », conclut le responsable des activités indirectes chez Cegid.



Eric Perraud, directeur des activités indirectes chez Cegid.

Les partenaires s'expriment

Olivier Riatto, directeur général de la société francilienne R&D Consulting, raconte : « Historiquement, nous sommes expert-comptable, partenaire d'EBP et de Servant Soft. Quand Cegid a racheté ce dernier, nous avons travaillé avec Cote Ouest... acquis par Sage. Nous avons le choix entre devenir

partenaire de Sage ou de Cegid. Nous avons opté pour le second parce que nous connaissons bien leurs produits et avions envie de nous investir dans une nouvelle aventure. C'était il y a six ans, ce choix a été plutôt judicieux : nous étions une petite équipe de cinq personnes et nous sommes vingt aujourd'hui, nous avons cent clients sur Cegid et cinq cents sur EBP. L'animation du réseau est bonne, même si elle est perfectible... elle s'améliore. Ils ont des produits qui répondent vraiment bien aux besoins du marché et qui sont très évolutifs. Mon seul reproche est au niveau marketing : trop de clients et prospects ne connaissent pas Cegid. » Autre partenaire, Althays Concept

(basé à Annecy) comprend deux employés de Cegid, Frédéric Moine, le directeur général, et son associé. « Nous avons créé la société en 2001. A l'époque, nous étions intégrateurs. Cegid vendait les licences et nous nous chargeons de l'installation, explique le Dg. En 2003, nous avons signé un contrat de distribution et sommes devenus autonomes. Il a alors fallu prospecter. Nous sommes dix-huit aujourd'hui, avec une compétence sur l'ensemble de l'offre. Ce n'est pas au début où nous avons connu le plus de couacs : Cegid travaillait sur son parc clients et certains marchés étaient réservés aux revendeurs (en fonction du code métier). Mais en 2006-2007 sur la partie industrie, on s'est retrouvés en concurrence directe avec Cegid. Depuis fin 2008, je sens une vraie mutation vers l'indirect. Récemment, nous avons été en concurrence sur une affaire. J'ai pu discuter avec Cegid, qui a accepté de se retirer. Comme nous avons gagné l'affaire, ça nous a crédibilisés. Il faut être honnête, c'est au partenaire de faire ses preuves, mais Cegid écoute ceux qui jouent le jeu. Quand je vois le chemin parcouru depuis 2003, c'est très encourageant. » ●



Frédéric Moine, directeur général d'Althays Concept.