

SOLUTIONS & LOGICIELS

www.solutions-logiciels.com

NUMÉRO SPÉCIAL

N°4
OCTOBRE 2008

e-COMMERCE et ERP

p.24



SÉCURITÉ

Défendre son cyber-commerce à 360°

p.20

VIRTUALISATION

Maison Latour

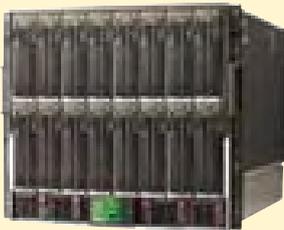
Passer de 7 à 2 serveurs

p.44

SERVEUR

Les serveurs en lames ont le vent en poupe

p.40



COACHING RÉUSSIR son PROJET

p.6

Supplément

TOP 2008 des Éditeurs & SSII

p.55

Lefebvre Software Une ambition européenne

“ Rester un spécialiste en Finance-RH et atteindre 60 M€ en 2010 ”

p.58



Viviane RIBEIRO
présidente,
Lefebvre software



VOIP / TOIP: la voix de l'économie

p.32





La sécurité pour toutes les entreprises



Kaspersky Open Space Security

- Protection contre les virus, spywares, rootkits, etc...
- Protection contre les attaques de pirates et le spam
- Protection de tous les postes, serveurs du réseau et passerelles
- Gestion centralisée à distance
- Adapté à toutes les architectures réseau
- Services hébergés sécurisés
- Service Level Agreement

www.kaspersky.fr

Retrouvez Kaspersky Lab France au salon Infosecurity.
Porte de Versailles 19 - 20 novembre 2008 sur le stand D71

infosecurity
FRANCE
19 ET 20 NOVEMBRE 2008
PARC DES EXPOSITIONS - PORTE DE VERSAILLES

Baromètre

COMM'BACK
ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

SOLUTIONS
& LOGICIELS

Comm'Back interroge plus de 2500 entreprises d'au moins 50 salariés chaque mois pour recueillir leurs intentions de projets informatiques et télécoms à court et moyen terme.

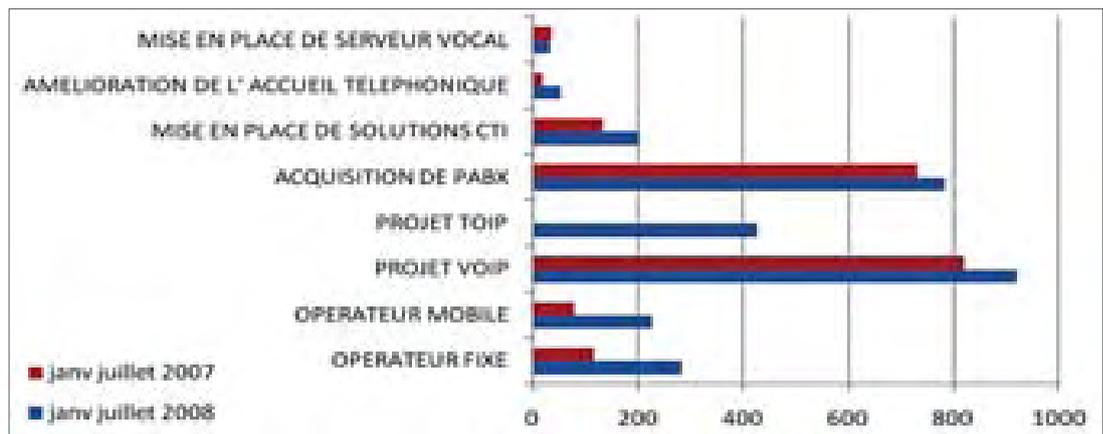
Intentions d'achat **téléphonie**

Un secteur extrêmement dynamique et en pleine mutation : **+38%**

Ces derniers mois Comm'Back a constaté une augmentation considérable du nombre de projets déclarés par les entreprises françaises dans le domaine de la téléphonie. En effet, la progression est de 38% si l'on compare les déclarations des entreprises interrogées par Comm'Back entre janvier et mai 2008 à celles qui ont été faites entre janvier et mai 2007.

PROJETS D'ÉQUIPEMENT	JANVIER à JUILLET	2008	2007	Progression
PROJET VOIP		920	820	11%
PROJET TOIP		426	inexistante	
ACQUISITION DE PABX		783	731	7%
MISE EN PLACE DE SOLUTIONS CTI		204	134	34%
AMELIORATION DE L'ACCUEIL TELEPHONIQUE		53	19	64%
MISE EN PLACE DE SERVEUR VOCAL		33	36	-9%

Les projets TOIP ont pris une importance considérable : on en dénombre 306 pour les 5 premiers mois de 2008, à comparer aux 652 projets de VOIP déclarés sur la même période. Ce chiffre est très important si l'on considère le fait qu'il s'agit là d'une technologie récente.

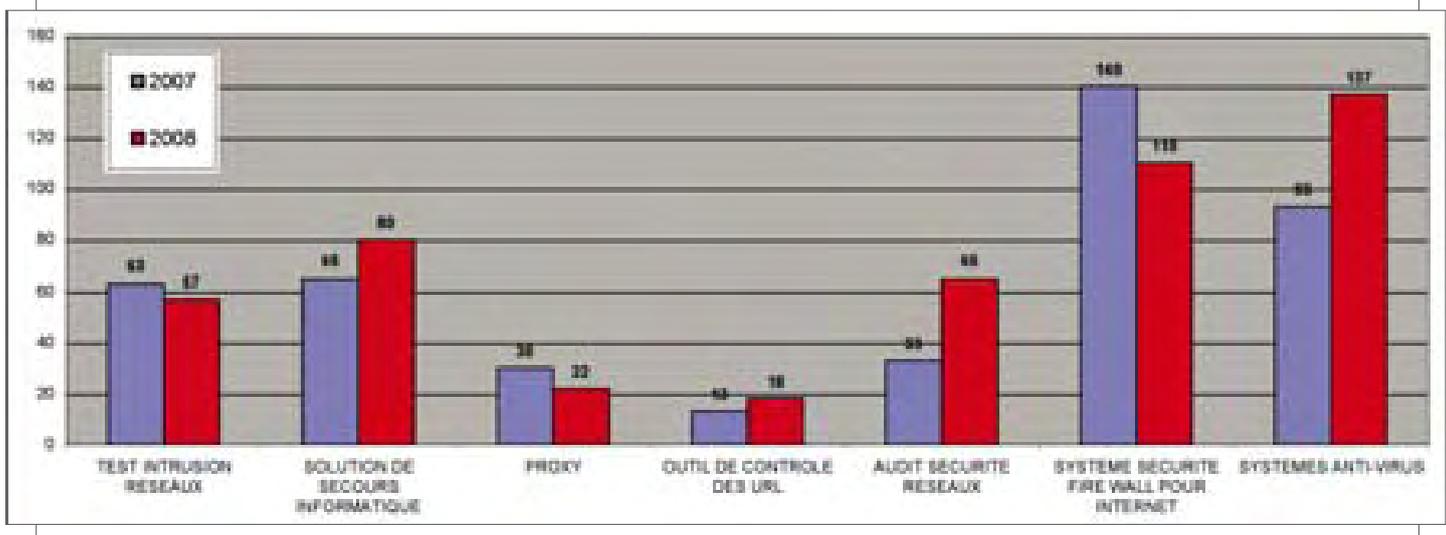


Intentions d'achat en **sécurité**

Comparatif 1er semestre 2007/2008

- **90%** des entreprises de la base Comm' Back (37 687 entreprises) sont déjà *équipées d'antivirus*. Symantec détient 53,2% de parts de marché de cette population.
- **80%** des entreprises de la base sont *équipées d'un Firewall*.

PROJETS D'ÉQUIPEMENT	JANV. à JUILLET	2008	2007	Progression
TEST INTRUSION RESEAUX		57	63	-11%
SOLUTION DE SECOURS INFORMATIQUE		80	65	19%
PROXY		22	30	-36%
OUTIL DE CONTROLE DES URL		18	13	28%
AUDIT SECURITE RESEAUX		65	33	49%
FIREWALL POUR INTERNET		110	140	-27%
SYSTEMES ANTI-VIRUS		137	93	32%



SOLUTIONS & LOGICIELS

Directeur de la publication et directeur de la rédaction : Jean Kaminsky
Conseiller de la rédaction : François Tonic

REDACTION :
Ont collaboré à ce numéro : François Tonic, Jérôme Saiz, Jean Vidames, Roger Bui, Benoit Herr, Olivier Pavie

Experts : Jean-Philippe Richard, Denis Maslenikov, Boris Yampolsky, Franck Sebbah, Philippe Ravix
redaction@solutions-logiciels.com

Maquette : Claude Marrel

PUBLICITE :
Tel : 01 41 77 16 03
jk@solutions-logiciels.com

Abonnements : Solutions Logiciels, Groupe GLI, 22 rue René Boulanger 75472 Paris cedex 10.
Tel : 01 55 56 70 55, Fax : 01 55 56 70 20
Tarifs : (voir coupon d'abonnement page 82), 1 an : 25€ (France métropolitaine)

Impression : Etc, 76198- Yvetot
Dépôt légal à parution
Commission paritaire : 0313 T 89341
ISSN : 1959-7630

Editeur : K-Now sarl, 6 rue Bezout, 75014 Paris

TENDANCE
Les indicateurs du marché ... 3

METIER
Réussir son projet,
La face cachée du succès :
connaître ses limites ... 6



IBM mise sur les PME et les services en ligne ... 12



SECURITE
Les nouvelles cyber-menaces sur les messageries instantanées ... 14

Défendre son cyber-commerce à 360° ... 20



DOSSIERS
e-commerce et ERP
mariage forcé ou idylle ? ... 24

VOIP/TOIP
la voix de l'économie !!! ... 32



ADMIN
Passer de 7 à 2 serveurs avec la virtualisation ... 44



SOLUTIONS & LOGICIELS

CHOISIR | DEPLOYER | EXPLOIT

Tarifs informatiques : Nuages de fumée



■ ADMIN

Consolider ses serveurs :
pour quoi faire ? **38**

Les serveurs en lame
ont le vent en poupe **40**

■ PROJET

Virtualisation :
les pièges à éviter **46**

SOA : créer de la valeur
avec l'informatique ! **50**



■ TOP SSI EDITEURS 2008

Les **100 premières** sociétés
font **61%** du marché **55**

● Top éditeurs **60**

● Top intégrateurs **72**

Le "cloud computing" est à la mode. Appellation dérivée du "grid computing", il permet de créer un réseau virtuel de serveurs. Mais J'en retiens le terme "cloud", nuage. ...

Trop souvent, les DSI se plaignent des offres des fournisseurs, qui sont du vrai "cloud computing", au sens "fumeux", incompréhensible ! Dans notre dossier sur la VOiP/TOiP, notre journaliste a joué le rôle de consultant pour une PME, qui souhaitait passer à cette technologie. Il a donc lancé un appel d'offres.

La démarche permet souvent en réalité, surtout dans le cadre d'une PME, de mieux comprendre les offres du marché, cerner ses propres besoins. Et enfin d'avoir une idée des budgets nécessaires.

Notre collaborateur a été effaré de la complexité des réponses. "Même un spécialiste a du mal à décoder les offres. Il faut se livrer à un vrai décryptage pour comprendre et comparer. C'est à croire qu'il y a une volonté de brouiller les cartes. C'est souvent le cas en informatique, mais dans le domaine de la communication, cela atteint un niveau aigu ! "

Beaucoup de fournisseurs ont-ils une volonté d'opacité ? Quel paradoxe : communiquer si mal auprès de son client, alors que celui-ci vous demande de l'aider à mieux « communiquer » électroniquement, avec ses propres clients !

Dans l'article "Virtualisation, les pièges à éviter" nous pointons le maquis des tarifs et des licences : certains éditeurs facturent à l'utilisateur, d'autres au processeur, etc.

Messieurs les constructeurs, éditeurs, distributeurs, soyez clairs ! Il ne suffit pas d'avoir un bon produit, un bon service, un bon prix, si vous n'êtes pas compréhensible !

Vous avez le savoir-faire, développez votre faire savoir !

Jean Kaminsky
Directeur de la publication
jk@solutions-logiciels.com



LE NOUVEAU
MAGAZINE DES
RESPONSABLES
INFORMATIQUE

ER les logiciels en entreprise

PROCHAIN NUMERO

N°5 - Novembre - Décembre 2008
parution le 19 novembre

Spécial Sécurité et stockage

Et toutes les rubriques du magazine

Réussir son projet (première partie)

La face cachée du succès : connaître ses limites.



Photo : Digital Vision © Ltd

L'informaticien doit évoluer

“Je préfère m'adresser à un cabinet externe car je n'ai pas confiance dans mon service informatique” m'avouait récemment un directeur comptable ! La méfiance entre le fonctionnel et le technique règne dans trop d'entreprises.

Quels sont les symptômes de cette remise en cause qu'affronte aujourd'hui le responsable informatique ?

3 Les utilisateurs sont difficiles à satisfaire

Certains utilisateurs en sont à leur second, voire troisième changement de système. Autant il y a quatre ou cinq ans, ils appréciaient le changement autant maintenant ils sont de plus en plus réticents à l'idée de le faire. Beaucoup utilisent des programmes annexes qui pallient les manques du système principal.

Le résultat est qu'un écart de plus en plus profond se creuse entre la direction des systèmes informatiques et les directions fonctionnelles.

L'informaticien doit étendre ses domaines de compétences, faire preuve d'écoute vis à vis des utilisateurs, avoir le sens de l'anticipation et prendre avec calme la colère des usagers devant les pannes répétitives.

L'isolement du département informatique entraîne une prise de conscience de leurs responsables qui sont à la recherche de nouvelles méthodes pour revaloriser le travail de leurs collaborateurs.



Cahier des charges : Dialogue de sourds

Elles sont nombreuses les réflexions du genre :

“Le cahier des charges, je l'ai dans ma tête” précise un directeur financier à son DSI.

“La solution, je l'ai trouvée, il ne faudra que quelques jours pour la mettre en place”, insiste un directeur du marketing.

Les opérationnels considèrent qu'ils n'ont pas de temps à perdre à écrire leurs propres demandes. Type d'échange classique entre le responsable de contrôle de gestion et son chef de projet :

- *“Ce que je veux, c'est grosso modo, ce que fait déjà l'application.”* dit le contrôleur de gestion

- *“Alors pourquoi changer de solution ?”* rétorque le directeur informatique. ■

Le DSI est à la croisée des différents services, il apporte à l'entreprise des changements perpétuels car le domaine qu'il couvre, l'informatique, est en révolution permanente.

Autant les domaines tels que les réseaux, l'infrastructure, la téléphonie, la sécurité et autres particularités techniques seront facilement appréhendables par les DSI ou chefs de projets, autant les domaines fonctionnels de l'entreprise comme la CRM, SRM, gestion de production, gestion financière, etc. seront difficilement compréhensibles car on ne les enseigne pas lors du parcours universitaire des futurs responsables informatiques.

Opérationnels-Informaticiens : la guerre froide

Or, les ventes liées à l'informatique de gestion, en 2007 en France, représentent par exemple un marché de 41 Milliards d'Euros de logiciels et de services.

Et les responsables fonctionnels sont souvent apporteurs de solutions avant de définir les besoins.

1 Les directions opérationnelles veulent reprendre la main

La direction informatique est souvent seule devant sa direction générale ou devant les directions opérationnelles. Il faut dire que l'âge d'or de l'informaticien est révolu.

Après avoir laissé les directions informati-

ques faire leur “propre cuisine”, les directions opérationnelles souhaitent reprendre la main sur leur propre système. Combien de départements dans les grandes entreprises ont un chef de projet informatique qui leur est délégué ?

“ Je n'ai pas confiance dans mon service informatique ”

Un directeur de la comptabilité

2 La complexité des systèmes nuit à la maintenance

A la décharge des directions informatiques, les non tolérances à la panne, l'interconnexion fonctionnelle des systèmes et la croissance exponentielle des budgets font qu'il est de plus en plus difficile d'assurer un service de qualité ou de trouver un prestataire qui maîtrise l'ensemble de la chaîne.

Structurer l'organisation de votre entreprise, pour vous c'est essentiel, pour nous c'est naturel.



Comptabilité / Finance / ERP / CRM / Paie / RH / Logistique

Fort de son expérience aux côtés des entreprises, Sage innove avec des **solutions ERP rapides à déployer, simples à utiliser et économiques**. Du clé en main au sur-mesure, Sage s'adapte naturellement aux exigences de chaque société, de la PME au groupe international.

En France, une entreprise sur trois fait confiance à Sage.

Plus d'information sur www.sage.fr

sage

Le recours au coaching

Ce fréquent dialogue de sourds, qui préside aux relations dans les bureaux, amène de plus en plus d'entreprises à faire appel à un cabinet externe. Mais le remède est source de conflits.

Le consultant : quel rôle exact a-t-il ?

L'apport extérieur peut parfois être mal vécu par le chef de projet. Il se sent diminué par rapport à ses collègues. Imagine-t-on un comptable faire le travail d'un autre comptable ? Ou un commercial déblayer le terrain d'un autre commercial ? Il n'y a que dans le milieu informatique où il n'est pas rare de voir débarquer des consultants qui vont réaliser tout ou partie du travail de l'équipe informatique.

Une sourde guerre peut se déclencher aux conséquences importantes. Le consultant externe joue le rôle de tampon entre les opérationnels, dont il connaît le métier, et le département informatique. Si en plus, il est mandaté par le fonctionnel, alors il obtient des prérogatives plus importantes. Le cabinet de conseil cherchera parfois à aller au delà de ses prérogatives, voulant poursuivre le plus longtemps possible sa mission. "Et en plus, c'est le cabinet de conseil qui choisira les éditeurs ou intégrateurs sous-missionnaires" s'exclame un chef de projet furibond.

"Je suis là uniquement pour faire les comptes-rendus, organiser les réunions, réserver les salles. Bientôt on me demandera d'apporter les cafés", s'indigne un autre.

Les conseils du coach

Comment les directeurs informatiques peuvent-ils s'en sortir ?

1 Comprendre l'intention positive

En se mettant à la place de l'autre et en se posant la question suivante : **Quelle est son intention positive ?**

C'est ainsi que Matthieu, chef de projet chez un grand compte a compris tout de suite la contrainte à laquelle était soumise le sponsor, en l'occurrence un trésorier d'entreprise, et a accepté de se faire épauler par le cabinet de conseil désigné.

En se mettant dans "les baskets du trésorier", le chef de projet voyait mieux pourquoi il n'avait pas été choisi comme le leader du projet. Les exigences d'un tel type de poste supposent que l'application corresponde exactement à la demande. Ce sont des dizaines de milliards d'euros qui sont gérés chaque mois et une panne peut coûter plusieurs milliers d'euros en un jour.

L'application doit pouvoir gérer les opérations financières demandées, toujours plus complexes, s'interfacer avec les systèmes comptables des plus grosses filiales de l'entreprise.

Ces exigences impliquent que l'application soit opérationnelle 24h/24 et qu'en cas de panne, toujours prévisible, une solution de secours soit envisagée, la durée de panne tolérée étant inférieure à une heure.

En séance de coaching, nous avons pu définir ensemble ses points forts et comment Matthieu pourrait travailler de concert avec les consultants externes.

2 Savoir se mettre dans la peau de l'autre

Ce n'est pas toujours facile de se regarder dans une glace et de comprendre ses propres défauts. Le principe est pourtant simple. Notre chef de projet s'assoit sur une chaise et pose ses revendications. En face de lui, se trouve une chaise vide sur laquelle il imagine son directeur de projet.

Puis il se lève, se met dans la position du trésorier et envisage les réponses en fonction de son propre discours et de son propre comportement. Tout est analysé, aussi bien le langage utilisé que les gestes, intonations de la voix (ce qui est appelé non-verbal et para-verbal).

A chaque échange, il se met en position d'observateur qui relève les formulations de l'un et de l'autre. Enrichi de ses nouvelles perceptions, il peut changer à la fois son discours, son comportement et le ton de sa voix.

Dans le cas en question, le résultat fut foudroyant : son apport à la bonne réalisation du projet fut important, ses choix souvent retenus. Le trésorier demanda son détachement permanent pour le service et lui confia le poste de chef de projet fonctionnel ! Matthieu suivit des formations métiers auprès de l'Association Française des Trésoriers d'Entreprise (AFTE), développa des compétences requises pour ce genre de poste et devint force de proposition pour l'évolution du système.

L'importance du feed-back



Le principe de la Johari's Window.

Concept développé par Joseph Luft et Harry Ingham à la fin des années cinquante. C'est un modèle de révélation de la conscience de soi-même et un outil de traitement de l'information.

Il comprend quatre parties :

> **L'espace libre de communication** qui indique les échanges entre moi et les autres. C'est ce que je connais moi-même et qui est connu par les autres.

Exemple : Le nom de l'entreprise pour laquelle nous travaillons.

> **Le point aveugle** : ce qui est inconnu par la personne et connu par les autres.

Exemple : Le logiciel de facturation est connu par le service commercial mais pas par le service informatique qui en assure la maintenance.

> **Le secret** : ce qui est connu par moi mais pas par les autres.

Exemple : Les sauvegardes de la base de données du logiciel de facturation ne fonctionnent pas et le service commercial n'est pas au courant.

> **L'inconnu** : ce qui est inconnu par moi et par les autres.

Exemple : Que se passera-t-il quand le système tombera en panne ?

L'objectif est de mesurer l'accroissement de l'Espace de communication et la diminution est de la zone d'Inconnu, par la pratique du feed back entre soi et les autres :

- Plus vous vous dévoilez, plus les autres en savent sur vous : c'est l'ouverture de soi.
- Plus vous écoutez, plus vous entendez comment les autres répondent à votre problématique.

Par exemple, si le service informatique et commercial décident de suivre ensemble l'application et de réaliser des tests de sauvegarde et de restauration, ils sauront chacun quelles solutions de secours mettre en œuvre en cas de panne.

Les Conséquences du feed back



riers d'Entreprise (AFTE), développa des compétences requises pour ce genre de poste et devint force de proposition pour l'évolution du système.

Les autres chefs de services cherchèrent à le débaucher tout comme l'éditeur avec

SOFTEAM Formation

Exceptionnel !

Séminaire de Formation Journée Gratuite

Les Meilleures Techniques pour l'Alignement Métier du Système d'Information

C'est le nouvel enjeu des DSI. Robuste et performant, le SI doit aussi implémenter les stratégies métiers de l'entreprise, et être suffisamment agile pour s'adapter rapidement aux changements métiers, liés à l'environnement concurrentiel, à l'accélération du time to market, et à la diffusion des nouveaux produits ou services qui en résultent.

SOFTEAM vous propose une journée exceptionnelle - et gratuite - pour partager avec vous son savoir faire et ses meilleures pratiques dans l'élaboration d'un SI aligné sur le métier de votre entreprise.

AGENDA

L'Alignement Métier du Système d'Information

- L'expression des objectifs stratégiques
- La formalisation des Règles Métiers
- La construction du Référentiel
- La formalisation des Exigences
- La modélisation de l'Architecture d'Entreprise EA
- La formalisation des Processus Métiers BPM
- L'élaboration d'une architecture SOA
- L'Analyse et la Conception avec UML2
- La transformation de modèles avec MDA

Illustration : génération BPEL, XML, Java.

Jeudi 20 octobre • 9H00 à 17H00
Paris Centre

Cette session de Formation unique sera animée par **Philippe DESFRAY**, spécialiste mondialement reconnu des Technologies Objets et Architectures Orientées Services. Membre contributeur de l'OMG, il a participé à l'élaboration des standards UML, UML2 et BPMN2, et travaille aujourd'hui sur le futur standard de convergence SOAML de l'OMG.

Catalogue de Formation 2008 - 2009

UML, MÉTHODES ET MÉTHODOLOGIE

Introduction aux technologies objets et à UML	1 j
UML pour la maîtrise d'ouvrage et l'expression de besoins	2 j
Analyse et conception avec UML	4 j
Processus de développement objets : Etat de l'art	2 j
De UML.1.x à UML.2.0	1 j
Méthodologie pour SOA	2 j

ARCHITECTURE ET INTÉGRATION

Architecture SOA	2 j
Développement de Web Services en Java	3 j
Développement de Web Services en C#	3 j
Architecture et approche MDA	3 j
Design Patterns avec Java / J2EE	3 j
Architecture et intégration : la synthèse	3 j

DÉVELOPPEMENT JAVA /J2EE

Programmation orientée objet avec Java	4 j
Programmation Java avancée	4 j
Développement d'applications JEE 5	5 j
Développement d'applications JEE 5 Front End	4 j
Développement d'applications JEE 5 Back End avec EJB 3	3 j
Maîtrise du framework Struts	3 j
Maîtrise du framework JSF - Java Server Faces	3 j
Maîtrise du framework Spring	3 j
Mapping Objet / Relationnel avec Hibernate	3 j
Développement d'IHM avec Swing	3 j
Développement d'applications embarquées avec J2ME	3 j
Développement d'IHM avec Ajax	2 j
Développement d'applications avec GWT	3 j

DÉVELOPPEMENT .NET

Développement d'applications .NET / C#	4 j
Principes et architecture de la plate-forme .Net	1 j
Conception et développement avec .Net 2.0	5 j
Développement d'applications Web avec ASP.Net 2.0	5 j

DÉVELOPPEMENT XML ET AUTRES LANGAGES

Développement d'applications avec XML	4 j
Formatage et transformation de documents XML avec XSL	2 j
Développement d'applications vocales avec VoiceXML	3 j
Développement d'applications avec C++	3 j

CONVERGENCE SOA, UML2, BPMN, EA AVEC OBJECTEERING SOA SOLUTION

Modélisation EA, BPMN, SOA avec Objecteering SOA Solution	5 j
Analyse et Conception UML2 avec Objecteering Modeler	5 j
Expression de besoins en UML2 avec Objecteering Requirements	1 j
Architecture MDA avec Objecteering MDA Modeler	2 j
Génération de code Java avec Objecteering Java Developer	1 j
Génération de code .NET C# avec Objecteering C# Developer	1 j
Génération de code C++ avec Objecteering C++ Developer	1 j

Inscrivez-vous en ligne
www.softeam.fr

Formation éligible au DIF, OPCVA etc. Nous contacter.



Tél. : 01 53 96 84 00 • Fax : 01 53 96 84 01
Paris : 21 avenue Victor Hugo - 75016
Rennes - Nantes - Sophia Antipolis

SOFTEAM
Think Object



lequel l'entreprise avait signé. Son évolution de carrière prit un coup d'accélérateur important, qu'il n'aurait pas envisagé quelques mois plus tôt !

"Se mettre dans la peau" de l'autre s'appelle en coaching "Les positions de perception". C'est très utile au cours des réunions de comprendre comment les participants vous perçoivent.

"Me mettre à la place de l'autre en réunion m'évite de tomber dans les écueils et d'être plus en phase dans mes interventions" me rapportait un client en séance de coaching.

3 Se concentrer sur la solution plutôt que sur le problème

Plutôt que de perdre son temps à comprendre le problème, il est plus valorisant de trouver la solution.

Et parfois la solution saute aux yeux mais elle est tellement évidente qu'on la refuse.

"La solution vient de moi" s'émerveilla un responsable informatique d'une PME en découvrant comment répondre positivement à son directeur général.

Soumise au comité de pilotage, elle fut retenue car notre DSI arriva avec une solution

qu'il avait lui-même bâtie et c'est ce qu'attendait son responsable. ■

Coaching : trouver les solutions

L'apport du coach est d'assurer au coaché des interventions orientées solutions.

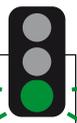
Le coach pose les questions, c'est le coaché qui apporte les solutions.

Elle permet au coaché de prendre en considération trois points importants:

- Connaître ses ressources et les ressources manquantes
- Comprendre l'autre
- Améliorer sa communication

Les conseils du coach

Responsable informatique, homme de communication ?



informatique et le service demandeur.

→ Q. : Qu'est ce qui vous empêche d'atteindre cet objectif ?

• R : Je n'ai pas les capacités métiers pour établir le cahier des charges. Je sais comment rédiger le cahier des charges mais je ne possède pas les termes métier, je ne saurai pas éviter les pièges, distinguer les chausse-trappes des éditeurs

La définition claire de l'objectif est la base même du coaching. De plus, un objectif doit toujours être vérifiable, surtout pour la personne qui a la nécessité de l'atteindre. Dès qu'elle se sent à l'aise avec sa définition, elle pourra mieux faire passer son message auprès de son entourage.

Voilà en quelques questions, une démarche qui a permis à notre directeur informatique de comprendre qu'il possède certaines ressources et qu'il a besoin de compétences externes pour aboutir dans son projet. ■

Franck Sebbah
frank@sebbah.com

Prochain Numéro : les 5 raisons principales d'un échec



Franck Sebbah

Franck Sebbah travaille depuis 1990 avec les équipes fonctionnelles et opérationnelles des grands comptes et les équipes techniques des PME.

Il crée le cabinet de conseil COFAS en 1993 et se spécialise dans le pilotage, l'intégration et la mise en place d'outil de FRP (Financial Resource Planning).

Depuis trois ans, il se spécialise dans le coaching individuel auprès des directeurs informatiques et des responsables de projet métier. Il travaille plus particulièrement avec les équipes informatiques pour anticiper les freins liés aux changements exprimés par les utilisateurs. ■

“S'il communiquait mieux, cela arrangerait beaucoup de choses.” Combien de fois, cette phrase est elle prononcée par des directeurs fonctionnels.

L'informaticien devient le rouage indispensable d'une entreprise. Il n'existe pas de fonction qui ne soit autant impliquée dans le bon fonctionnement de tous les services de l'entreprise.

Plus aucun projet ne se fait sans informatique. Tous les projets touchent au moins deux départements et ont un impact sur d'autres. Le responsable informatique est donc un homme ou une femme de communication qui doit aller à la rencontre des utilisateurs, comprendre leurs demandes et ne pas hésiter à se faire accompagner.

Comme le précise Matthieu :

“Je suis devenu le coach des utilisateurs. Ils comprennent d'eux-mêmes en quoi leur demande est légitime ou pas. Les projets sont mieux suivis, les coûts maîtrisés et nous pouvons passer à des projets plus ambitieux. Aujourd'hui, déployer 300 filiales impactant plus de 1 000 utilisateurs, cela ne nous fait plus peur mais au contraire frémir d'envie. En plus si j'ai besoin, je peux demander une aide extérieure qui est comprise par ma direction et que j'arrive à maîtriser.”

Dialoguer avec un coach

“Aidez moi !!!”. Cet appel au secours ne vient pas d'une personne en danger mais du di-

recteur informatique d'une PME de 200 personnes. Sa direction a décidé de changer le système d'information des services financiers et il doit en moins de six mois établir un cahier des charges, réaliser l'appel d'offres, trouver les bons interlocuteurs et déployer la solution, en plus de son travail quotidien. Son budget prévisionnel est de neuf cent mille euros et chaque responsable de département est impliqué dans le comité de pilotage, prêt à défendre son pré-requis.

Fixez votre objectif

Lors de notre séance de coaching, je lui demande:

→ Q. : Qu'est ce que vous voulez ?

Après quelque temps de réflexion, il me répond :

• R : Avant tout la réussite du projet

→ Q. : Comment définissez vous le terme de réussite de projet ?

• R : Choisir une solution pérenne qui convienne à l'entreprise et qui apporte des retours quantifiables pour les utilisateurs.

→ Q. : Qu'est ce que cela vous apporte, personnellement ?

• R : A la fois une satisfaction personnelle, un enrichissement, l'ouverture de nouveaux horizons.

→ Q. : A quoi saurez vous que vous avez réussi ?

• R : Les utilisateurs seront satisfaits de la solution déployée.

→ Q. : Y a-t-il un inconvénient à ce que vous atteigniez votre objectif ?

• R : Non, au contraire, je n'y vois que des avantages pour l'entreprise, le département



Solution de gestion intégrée (ERP) : Ross Enterprise

Solution de gestion des opérations de production en temps réel (MES) : CDC Factory

pour les industries de process

Vous êtes concernés par :

- La hausse des coûts des matières premières
- Le manque de visibilité du coût et de la rentabilité des articles mis en stock
- La variation de la performance de la production
- Les contraintes de la capacité de production
- L'exposition à des risques de sécurité alimentaire, du respect de la qualité et du conditionnement
- Le manque de responsabilisation



Agro-alimentaire



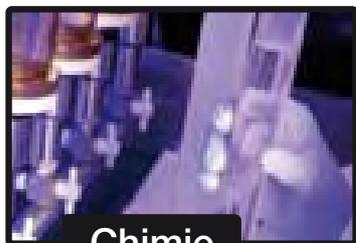
Métallurgie



Biologie



Produits naturels



Chimie



Ross Enterprise

Équipez en quelques mois votre industrie, d'une solution de **gestion de production** qui gère l'ensemble de vos process pour une plus grande réactivité vis-à-vis de vos clients et de vos marchés :

Ross ERP, la solution verticalisée pour votre industrie couvrant toutes vos spécificités !

- Traçabilité des lots (gestion des dates de péremption, caractéristiques des lots)
- Gestion du process de fabrication (étapes du process, formules ou recettes)
- Gestion des achats
- Gestion commerciale adaptée à la grande distribution
- Gestion financière
- Capture de données (gestion des codes à barres)
- Gestion de la chaîne logistique (prévision de la demande, planification de la production...)

www.rossinc.com

6000 clients ont fait confiance à CDC Software, the Customer Driven Company et utilisent nos solutions dans plus de **60 pays** et en **19 langues**. CDC Software distribue et intègre Ross Enterprise, solution ERP, et CDC Factory, solution MES, **full web**, dédiées aux industries de process.



CDC Factory

Améliorez votre efficacité et votre productivité en moins de 12 semaines avec CDC Factory, la solution modulaire d'entreprise !

CDC Factory est un système de gestion des opérations de production clé en main dédié aux utilisateurs, de l'opérateur au décideur, pour des prises de décisions immédiates.

- Ordonnement de la production à capacité finie
- Gestion de la Performance en Temps Réel
- Qualité
- Analyses des Process
- Amélioration continue
- Maintenance
- Sécurité
- Connexion avec les ERP

www.cdcfactory.com



CDC Software

Solutions ERP & MES

42 avenue Raymond Poincaré
75782 Paris cedex 16

Tél : 01 44 34 46 00

Fax : 01 44 34 46 01

cdcfactoryfrance@cdcsoftware.com

www.cdcsoftware.com



Géant des services informatique, géant dans le matériel, IBM est aussi un poids lourd du logiciel mondial. Le software pèse 20 milliards de dollars, soit 20% du CA d'IBM, et emploie 45 000 personnes dans le monde !

IBM mise sur les PME et les services en ligne

IBM s'adresse traditionnellement aux grands comptes mais l'éditeur veut plus que jamais séduire les PME pour de nouvelles offres logicielles et l'arrivée prochaine des services en ligne, en misant sur la collaboration, la communication unifiée. Et n'oublions pas la forte implication d'IBM dans le monde open source.

A partir des bases de données (DB2), IBM Software, qui regroupe l'ensemble des activités logicielles, s'est édifié principalement par croissance externe. On a vu les acquisitions de 2007: Cognos et Telelogic, et l'annonce, cet été concernant le français Ilog, spécialisé dans les règles métiers et la visualisation graphique.

Les offres d'IBM IBM possède cinq marques :

Lotus : acteur historique de la messagerie d'entreprise, aujourd'hui, Lotus a renouvelé ses environnements de messagerie, en ajoutant la collaboration, la communication unifiée, la mobilité, la bureautique et dernièrement le mashup.

Rational : dédié aux environnements de développement, de cycle de vie, de gestion des projets, Rational possède une vaste gamme d'outils pour tout type de développement et d'entreprise.

Tivoli : pour tout ce qui est déploiement, sécurité, synchronisation des données, annuaire, fédération d'identité, etc.

WebSphere : porté par le serveur d'application du même nom, les gammes WebSphere assurent l'intégration et la gestion des applications, des processus. On y trouve aussi des outils de commerce en ligne, la prise en compte du sans fil dans les serveurs.

Information Management : rassemble tout ce qui permet de gérer, d'exposer, de stocker l'information, la donnée. On y trouve notamment la base de données DB2, le serveur de contenu, la gestion des connaissances, etc.

le portail." poursuit-il. Mais si les fonctions sont bridées ou absentes, IBM a décidé de repenser les fonctions dans les versions Express pour ne pas léser la PME. Ainsi, on pourra disposer de la haute disponibilité qui peut aussi être importante dans une petite société pour assurer la continuité du service, la disponibilité des applications et données.

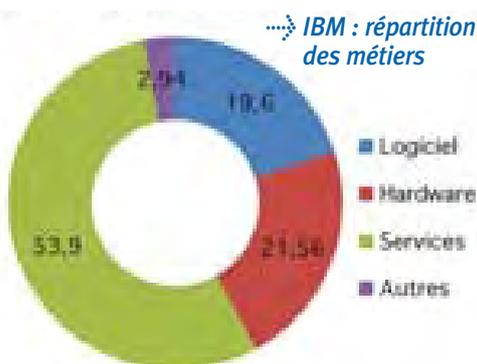
En plus des versions Express, il existe plusieurs offres gratuites : Express-C. Les offres Express-C sont DB2, pour la base de données et Team Concert pour la collaboration, le travail en équipe.

IBM est très actif dans l'Open source

"Il faut distinguer l'Open source, Linux et les standards ouverts. Nous travaillons sur les standards ouverts depuis 1999. Il ne faut pas bloquer les utilisateurs sur une technologie IBM. Nous-mêmes nous devons nous intégrer aux applications" précise d'emblée **Michel Lara**, Developer Community Evangelist.

L'objectif d'IBM est d'utiliser des standards indépendants des éditeurs, d'intégrer des outils ouverts dans les solutions maison, à l'image du serveur web Apache dans WebSphere, à la place du serveur web IBM.

Pour l'éditeur, les briques de base n'ont plus de raison d'être développées en interne. Le meilleur exemple est Eclipse qui sert de fondation technique à de nombreux logiciels IBM. L'enjeu de la marque est d'apporter de la valeur ajoutée à ces briques Open source. Et cela passe par une participation active d'IBM



IBM Software regroupe l'ensemble des activités logicielles de l'éditeur et comprend cinq marques (en août 2008...) : Lotus, Tivoli, Rational, WebSphere et Information Management. Aujourd'hui, IBM Software pèse 20 milliards de dollars, avec pour le 2e trimestre 2008 une croissance de 20 % pour Lotus, 30 % pour la partie Information Management et 37 % pour Rational ! Le lo-



Philippe Bourmhonesque
directeur stratégie
IBM Software France

“ Les PME ont des besoins. C'est un axe majeur pour nous. ”

dans les projets ouverts. "On contribue beaucoup. Il faut les pérenniser" poursuit Michel Lara. Car d'une certaine manière, IBM est pris au piège et il ne faut pas que les projets open source utilisés cessent d'exister. C'est pour cela que l'éditeur participe activement à de nombreux projets. Ainsi dans le noyau Linux (utilisé par les distributions GNU Linux), IBM contribue à hauteur de 8 % des rajouts et modifications du noyau ! Dans OpenOffice, pas moins de 35 développeurs IBM développent la suite bureautique.

Comme IBM veut être "agnostique" sur le système Linux, il ne possède pas de distribution à son nom mais supporte pleinement Novell, partenaire stratégique de l'éditeur, mais aussi Red Hat et désormais Ubuntu, la distribution en vogue. Novell garde une place à part avec plusieurs accords stratégiques et surtout un investissement en 2004 d'IBM dans Novell de 50 millions de dollars.

Lotus software

Lotus Foundation : cap sur les TPE / PME

Comment offrir un environnement tout intégré pour gérer ses documents, accéder à la messagerie, s'intégrer à un annuaire d'entreprise, posséder un firewall, un service sauvegarde performant ? IBM y répond avec la première offre de Lotus Foundation : Lotus Foundation Start ! Cette offre, utilisant la solution packagée

basée sur Linux de Nitix (racheté par IBM), se veut simple à installer et à administrer. Start est un package que l'on installe sur un serveur et que les utilisateurs (de 5 à 500) utilisent à partir de leur poste de travail.

Pour IBM, il s'agit là de proposer une offre spécifique TPE/PME, disponible auprès du réseau des *Business Partners*, et de profiter d'un marché en pleine expansion. Dans les prochains mois, Lotus Foundation accueillera la communication unifiée et le support de Lotus Sametime. Un bundle logiciel et matériel devrait voir le jour prochainement.

N'oublions pas l'offensive de Lotus dans la bureautique avec la suite gratuite Symphony, un dérivé d'OpenOffice. Cette suite se veut épurée des fonctions avancées et se concentre sur la bureautique.

Rational software

Rational : bouleverser la collaboration en équipe

Depuis cet été, Rational a dévoilé son premier environnement intégrant la technologie collaborative Jazz. En développement depuis plusieurs années chez IBM Rational, Jazz est une plate-forme de collaboration pour les équipes, particulièrement étudiée pour les équipes géographiquement distantes (sur différents sites, en offshore, Paris - Province, province-province, etc.). L'objectif premier est de fournir une brique technologique commune à tous les outils ayant besoin d'implémenter des fonctions collaboratives. Si on voulait faire une comparaison, ce serait l'Eclipse de la collaboration. D'ailleurs, l'éditeur n'a pas caché sa volonté de voir se créer un écosystème identique avec des outils commerciaux et open source, des plug-in, etc. Il s'agit de refaire le coup d'Eclipse. Jazz utilise les concepts, techniques et standards du Web 2 et des réseaux sociaux. Il s'agit d'une plate-forme orientée Gestion de cycle de vie des applications (ou ALM en anglais). Il vise à rendre plus souple l'organisation des projets en



IBM : répartition des marques

équipe, le travail collaboratif en proposant une couche technique unique. Une architecture Jazz est assez simple à comprendre. Il faut disposer d'un serveur Jazz avec un serveur Java EE, Eclipse, le noyau Jazz, une base de données (servant de référentiel, de lieu de stockage), d'une interface web. Tout cela forme le Jazz Team Server. Là-dessus se greffe un outil de messagerie instantanée de type Jabber, puis le client Jazz : application desktop ou web. Bref, Jazz reprend le concept d'architecture orientée services (SOA), s'appuyant fortement sur les services, les services web.

A terme, Jazz devrait devenir la plate-forme de collaboration unique d'IBM et de ses partenaires. Et d'ores et déjà, une compatibilité avec Visual Studio de Microsoft est prévue.

WebSphere software

WebSphere

La gamme serveur WebSphere n'est pas pour autant oubliée. Il y a quelques mois, l'éditeur a dévoilé WebSphere Smash, un environnement dédié aux applications web dynamiques s'appuyant sur les langages PHP et Groovy, très en vogue dans le monde web. "C'est un outil révolutionnaire conçu par le créateur de WebSphere" commente Philippe Bournhonesque. Il permet de créer avec un éditeur graphique des applications - en utilisant par exemple des bibliothèques de développement Ajax -, et de les déployer rapidement sur son serveur.

Un avenir misant sur les services en ligne

IBM travaille, comme nous l'avons vu, sur plusieurs fronts et est actuellement en pleine ébullition : les services hébergés, le SaaS, le *Cloud Computing*, le *Mashup*, le collaboratif, la bureautique. N'oublions pas que la marque était en avance, avec le concept de "on demand". "On travaille sur le SaaS. Nous offrirons aux PME différentes fonctions comme le partage de documents, le Live meeting, l'agenda... On se pose la question sur la messagerie", ajoute Philippe Bournhonesque. L'objectif de la marque Lotus est de proposer dans les prochains mois des services en ligne à l'instar des autres éditeurs tels que Google, Adobe, Microsoft. Connu sous le nom de code "Blue House", il sera disponible en version bêta en octobre, sans doute pour une disponibilité courant premier trimestre 2009. Et là encore, Lotus va, comme les concurrents, construire un écosystème de partenaires autour de ses services.

Blue House, dont tous les détails ne sont pas encore connus, proposera des services de stockage de fichiers, de partages, un gestionnaire de contact, une salle de réunion virtuelle, un chat, des formulaires ou encore un gestionnaire d'activité ! Blue House dépasse largement le seul Lotus car c'est tout IBM Software qui est concerné par les services en ligne et qui devrait progressivement s'étendre aux autres gammes produits d'IBM même si, pour le moment, l'éditeur cherche le bon modèle économique. Il faut s'attendre à une compatibilité progressive entre Blue House et les logiciels IBM. Et Lotus Foundation devrait aussi dans les mois prochains passer en mode SaaS, même si les détails ne sont pas encore connus.

François Tonic

Les clients de messagerie instantanée sont très intéressants pour divers types d'individus mal intentionnés, donc de plus en plus attaqués. Les nouvelles versions des logiciels "clients" peuvent contenir des vulnérabilités inconnues. Ces situations peuvent provoquer des épidémies massives. De plus, de nombreux utilisateurs sont lassés par les messages non sollicités dans les messageries instantanées. Le respect des règles élémentaires en matière d'hygiène informatique, une suite de sécurité professionnelle bien configurée et une bonne dose d'attention et de bon sens permettront aux utilisateurs de travailler sans problème sur des messageries instantanées de type ICQ.

ICQ "Je te cherche"

Les nouvelles cyber-menaces sur les messageries insta

Les systèmes de messagerie instantanée jouissent d'une certaine popularité (en anglais, Instant Messenger ou IM). Ils permettent de communiquer en temps réel avec une personne qui se trouve n'importe où dans le monde.

ICQ est sans conteste le client de messagerie instantanée le plus populaire en Europe. (<http://arstechnica.com/news.ars/post/20080714-report-security-issues-keep-iming-out-of-uk-businesses.html>)

Le nom ICQ évoque la phrase anglaise "I seek you" qui signifie "je te cherche". Chaque utilisateur d'ICQ possède un numéro unique ou UIN (unique identical number) qu'il utilise pour accéder au serveur. Chaque numéro unique est protégé par un mot de passe choisi par l'utilisateur. Les messages sont transmis via le protocole TCP/IP à l'aide d'un format spécial développé par la société Mirabilis. En règle générale, un message occupe un paquet TCP. Certains autres clients, par exemple QIP (Quiet Internet Pager) ou Miranda, transmettent les messages à l'aide de versions différentes de ce même protocole.

Vol de mots de passe

ICQ possède un numéro d'identification unique ou UIN. A l'heure actuelle, les nombres les plus répandus comptent neuf chiffres mais de nombreux utilisateurs aimeraient

que leur UIN corresponde à leur numéro de téléphone portable, soit symétrique ou contienne des chiffres identiques. Pour certains, il s'agit simplement de pouvoir mémoriser plus facilement le numéro tandis que pour d'autres, il s'agit d'une question de prestige. Les "beaux" numéros ICQ, à savoir les UIN à cinq, six ou sept chiffres contenant par exemple deux chiffres sont particulièrement appréciés.

Ces "beaux" numéros se vendent et les prix demandés sont en général assez élevés. De nombreux sites proposent des services de "commande de numéro" : pour une somme définie, le propriétaire du site s'engage avec un certain degré de certitude à "obtenir" le numéro souhaité par le client.

Lorsqu'un utilisateur a oublié le mot de passe associé à son UIN, il peut recourir au service d'assistance d'ICQ qui propose un système de restauration du mot de passe. Ce système a été modifié récemment et perfectionné et à l'heure qu'il est, il s'agit d'un système qui protège les mots de passe plus ou moins efficacement contre le vol. L'utilisateur est invité à répondre à des questions qu'il a définies. S'il a oublié les réponses également, les questions peuvent être modifiées via le primary email, c'est-à-dire l'adresse de messagerie électronique saisie dans les coordonnées au moment de

l'inscription. Ce système est relativement fiable mais si l'individu mal intentionné parvient d'une manière ou d'une autre à accéder à ce compte de messagerie, l'UIN tombera entre ses mains. Une fois qu'il connaît le mot de passe d'accès au primary email, l'individu mal intentionné peut contacter le ser-



→ Fenêtre du programme constructeur du cheval de Troie Trojan-PSW.Win32.LdPinch

stantanées

❖ **1. Les vers de messagerie instantanée** sont des programmes qui exploitent le client en tant que plateforme de multiplication.

❖ **2. Les chevaux de Troie** développés pour voler des mots de passe, y compris ceux associés aux numéros ICQ (il s'agit dans la majorité des cas de Trojan-PSW.Win32.LdPinch).

❖ **3. Les programmes malveillants** classés dans la catégorie Hoax.Win32.*.* par l'éditeur Kaspersky Lab.

Comment les programmes malveillants sont-ils diffusés à l'aide d'ICQ ?

La diffusion des vers de messagerie instantanée a lieu sans l'intervention, ou presque, de l'utilisateur. Lorsqu'ils sont arrivés dans l'ordinateur de la victime, de nombreux vers de messagerie diffusent des liens vers eux-mêmes aux numéros contenus dans la liste des contacts du client de messagerie de la machine infectée. Les fonctions qu'ils remplissent sont des plus diverses : il s'agit du vol de mots de passe cité ci-dessus, de la création de réseau de zombies et parfois, d'actions destructrices (par exemple, la suppression de tous les fichiers .mp3 de l'ordinateur de l'utilisateur). ICQ est utilisé pour la diffusion active de programmes malveillants tels qu'Email-Worm.Win32.Warezov et Email-Worm.Win32.Zhelatin (le ver de la tempête).

Toutefois, dans la majorité des cas, l'intervention de l'utilisateur est presque toujours requise pour garantir la réussite de l'attaque. Les individus mal intentionnés tentent d'une manière ou d'une autre d'amener la

victime à cliquer sur un lien et, si elle télécharge le fichier malveillant, à ouvrir le fichier. Plusieurs astuces d'ingénierie sociale sont utilisées pour obtenir le résultat voulu. Voici un exemple d'attaque dont l'objectif est le téléchargement d'un programme malveillant sur l'ordinateur de la victime. Au début, l'individu mal intentionné enregistre quelques utilisateurs avec des informations qui vont les rendre intéressants (par exemple "jolie jeune fille de 22 ans recherche partenaire"). Ensuite, il "associe" à ces numéros des bots (petits programmes primitifs capables de maintenir une simple conversation). Au début de la conversation, les interlocuteurs souhaitent en général voir une photo de la "jolie jeune fille" et le bot les invite à cliquer sur un lien. Faut-il préciser que ce lien ne contient pas du tout de photo ? L'utilisateur curieux va être confronté à un programme malveillant.

Attention au profil "Jolie jeune fille"

Une autre option consiste à introduire les liens vers le programme malveillant dans le profil de la "jolie jeune fille". Cette option exige plus d'efforts de la part de l'individu mal intentionné : il doit non seulement remplir quelques champs élémentaires dans le profil et choisir les utilisateurs pour l'attaque mais il doit lui-même parler avec la victime afin de l'intéresser aux "belles photos prises sur les plages du Pacifique" accessibles via un lien dans le profil de l'"interlocutrice".

La diffusion de programmes malveillants par l'intermédiaire de messages ICQ non sollicités requiert également des astuces d'ingénierie sociale. Pour être plus précis, ce ne sont pas les programmes qui sont diffusés mais bien un lien vers ceux-ci.

Les liens du message peuvent mener à un site (site légitime mais compromis ou site spécialement conçu par les individus mal intentionnés) dont les pages contiennent le code d'un cheval de Troie téléchargeur. Le cheval de Troie téléchargeur doit télécharger un autre programme malveillant sur l'ordinateur de la victime. Vous trouverez ci-après une description plus précise de ce genre d'attaque.

Pour télécharger un programme malveillant à l'aide d'un code malveillant inséré dans un site Internet, les individus mal intentionnés exploitent le plus souvent les erreurs ou les vulnérabilités des navigateurs (principa-

vice d'assistance d'ICQ et demander l'envoi d'un nouveau mot de passe au nom du détenteur du compte sous prétexte qu'il ne se souvient plus de l'ancien. Une fois que l'individu mal intentionné a obtenu le nouveau mot de passe, il peut priver le détenteur du compte de l'accès à ICQ et au primary email en changeant les anciens mots de passe. Ce mode de vol est assez complexe : le craquage du mot de passe du compte de messagerie associé au numéro ICQ requiert un puissant ordinateur, voire un réseau.

Diffusion de programmes malveillants



Alors que dans le trafic de messagerie électronique, les programmes malveillants qui se diffusent de manière indépendante ou grâce au courrier indésirable appartiennent à différentes familles, les individus mal intentionnés diffusent principalement trois types de programmes à l'aide d'ICQ :

lement Internet Explorer). Pour commencer, l'individu mal intentionné attaque un site légitime et, en règle générale, assez populaire afin d'y insérer un code (par exemple, iframe ou un script Java crypté) qui installe le programme malveillant sur l'ordinateur du visiteur du site. L'autre version consiste à créer un site simple placé chez un hébergeur bon marché ou gratuit avec un code de téléchargement. Ensuite, l'individu organise une diffusion massive de messages instantanés indésirables contenant de la publicité pour le site en question. Si l'utilisateur clique sur le lien proposé, le programme malveillant est téléchargé à son insu sur son ordinateur. L'utilisateur peut même ne pas se rendre compte que le site qu'il a visité a été attaqué ou qu'il s'agit d'un site fictif. Et pendant ce temps, son ordinateur est déjà infecté par LdPinch ou IRCBot.

Les vulnérabilités qui peuvent être utilisées pour les attaques sont parfois présentes dans les clients de messagerie instantanée eux-mêmes. Dans de nombreux cas, la vulnérabilité peut entraîner un débordement de la mémoire tampon et l'exécution d'un code aléatoire dans le système ou permet à l'attaquant d'accéder à l'ordinateur distant à l'insu du propriétaire.

Risque d'épidémie

Si le criminel inclut une fonction d'autodiffusion à l'aide de cette même vulnérabilité sur d'autres machines dans le code du programme malveillant exécuté dans le système après le débordement de la mémoire tampon, alors ce programme peut apparaître très vite sur l'ordinateur d'un nombre important d'utilisateurs de l'application vulnérable et provoquer ainsi une épidémie. L'exploitation de vulnérabilités dans les attaques suppose de grandes connaissances techniques de la part de l'individu mal intentionné, ce qui réduit quelque peu les possibilités des cybercriminels.

On remarque ces derniers temps la diffusion active de programmes d'escroquerie prétendument capables de générer les codes PIN des cartes de paiement de communication de divers opérateurs mobiles dans les messages ICQ non sollicités. Ces programmes reçoivent la classification not-virus.Hoax.Win32.GSMgen de Kaspersky Lab. En réalité, l'application génère indéfiniment des combinaisons aléatoires de chiffres qui sont proposées à titre de code PIN pour ali-

menter le compte du téléphone. Le programme fournit les résultats sous une forme cryptée. Le décryptage est possible grâce à l'obtention de la clé, contre le paiement d'une somme définie bien entendu, auprès de l'auteur de celle-ci. En général, la somme demandée est modeste (entre 10 et 15 dollars), ce qui est un autre élément qui achève de convaincre l'utilisateur.

Messages non sollicités dans ICQ

A la différence des messages non sollicités envoyés par courrier électronique, les messages non sollicités envoyés via ICQ n'ont pas encore fait l'objet d'une étude appropriée.

On peut se demander quel est l'intérêt du pirate à utiliser un numéro à neuf chiffres inconnus ? Voici un exemple : le pirate saisit le mot de passe obtenu dans son client et accède à la liste des contacts de l'utilisateur trompé. Il peut ensuite envoyer un message tel que celui-ci : «Salut ! Pierre (Paul, Jean, etc.), je me demandais si tu ne pourrais pas me prêter 50 euros sur mon porte-monnaie électronique jusque demain ?" La

suite dépend de la générosité de Pierre et de sa relation avec l'utilisateur trompé. En principe, il ne devrait pas être difficile de convaincre un Pierre hésitant. Le pirate enverra le même message à Paul et à Jean. Le temps joue contre l'individu mal intentionné et c'est la raison pour laquelle il ne se laisse pas entraîner dans de longues conversations. Même si une seule personne dans la liste des contacts de chaque utilisateur infecté accepte de transférer l'argent sur le porte-monnaie électronique, en une heure de conversation, l'individu mal intentionné peut engranger une somme rondelette équivalente au revenu d'un bon programmeur, voire plus.



Et les comptes FTP ? Que se passera-t-il si le site FTP auquel l'individu mal intentionné a obtenu l'accès grâce au mot de passe volé héberge les pages d'un site Web fréquenté ? Le criminel aura la possibilité d'ajouter à la fin de chaque page un iframe élémentaire ou un script Java crypté qui permettra de télécharger et d'exécuter un programme malveillant quelconque sur l'ordinateur de tous les internautes qui visitent le site en question. ■

Quelles parades ?



Stockphoto, Maksym Yemelinov

Que peut faire l'utilisateur confronté aux actions d'un système aussi intelligent et sans pitié ? Se protéger bien sûr ! Voici quelques conseils utiles qui vous protégeront contre les menaces diffusées via les clients de messagerie instantanée.

Avant toute chose, il faut être prudent et ne

pas cliquer sans réfléchir sur le lien dans le message reçu. Vous trouverez ci-après quelques types de messages qui doivent tirer la sonnette l'alarme chez le destinataire :

❖ **1.** Message envoyé par un utilisateur inconnu au pseudo insolite (par exemple, SbwapathzsoipbuO).





❖❖❖ **2.** Un message envoyé par un de vos contacts vous invitant à regarder de nouvelles photos avec l'extension .exe.

❖❖❖ **3.** Un message contenant de prétendues informations sensationnelles sur une liaison entre deux people, "avec un reportage en direct". Dans ce cas, le "reportage" est bien souvent un lien vers le fichier http://www.*****.com/movie.avi.exe. Il est plus que probable que ce lien vous mène directement à Trojan-PSW.Win32.LdPinch

❖❖❖ **4.** Un message vous invitant à télécharger un programme qui ouvrira de nouveaux horizons pour l'utilisateur, par exemple : "Nouveau bogue dans ICQ qui permet d'enregistrer n'importe quel numéro non existant". Le lien contenu dans ce genre de message conduira à un programme quelconque dont la fonction ne sera pas d'enregistrer un numéro non existant mais bien de voler le mot de passe associé à l'UIN de l'utilisateur. Il est préférable d'ignorer ce genre de messages.



Vérifier l'identité

Si le message est envoyé par une personne que vous connaissez, il convient de vérifier si cette personne a bel et bien envoyé le message. Et, cela va de soi, il ne vaut pas la peine de télécharger sur son ordinateur un fichier avec l'extension EXE depuis un lien dans un message, ni encore moins l'exécuter. Même si l'extension du

fichier n'apparaît pas dans le lien, celui-ci peut vous mener à un site qui vous redirige vers un autre lien associé au programme malveillant.

Bien s'équiper : antivirus, firewall

Il va sans dire que tous les utilisateurs doivent respecter les règles élémentaires de l'hygiène informatique : l'ordinateur doit être doté d'un logiciel antivirus avec les bases actualisées et un pare-feu pour bloquer les accès non autorisés au réseau. Il est préférable que le logiciel antivirus exploite la technologie de la défense proactive qui permet d'identifier les programmes malveillants en analysant leur comportement et/ou un analyseur heuristique.

Indices de l'infection

Bien souvent, l'utilisateur ne se rendra même pas compte qu'un programme malveillant a été exécuté. Les questions étranges posées par des amis peuvent indiquer l'infection de l'ordinateur, par exemple : "Pourquoi m'as-tu demandé de te prêter 50 euros hier quand nous avons discuté sur ICQ" alors qu'en fait, il n'y a eu aucune communication entre le détenteur du numéro et son ami. Un autre indice plus révélateur d'une infection est offert par les tentatives infructueuses de se connecter à un service ou à un autre. L'échec de l'autorisation signale que le mot de passe a été modifié. Par qui ? Soit par un représentant officiel de ces services, soit par un individu mal intentionné. Mais dans le premier cas, l'utilisateur doit recevoir obligatoirement un nouveau mot de passe ou un

message électronique ou autre signalant la modification du mot de passe. Dans le deuxième cas, aucun message n'est envoyé.

Que faire si le cheval de Troie a fait son œuvre et s'est supprimé ? Pour commencer, vérifiez que l'ordinateur n'est plus infecté en l'analysant avec le logiciel antivirus professionnel. Dans la mesure du possible, il est conseillé de modifier les mots de passe que le cheval de Troie a volés. Pour ce faire, il est indispensable de se rappeler les programmes dans lesquels les mots de passe sont utilisés et tenter de les saisir. Si la tentative d'ouverture de session réussit, il faut alors changer le mot de passe sur-le-champ. Vous pouvez également envoyer un message aux membres de votre liste de contact afin de les avertir et de les prévenir de ne pas accepter les demandes de prêts d'argent envoyées en votre nom via le client de messagerie instantanée, ni de tenter d'afficher les photos en cliquant sur le lien.

Télécharger la version à jour

L'installation de la version la plus récente d'ICQ, téléchargée depuis le site officiel, permettra d'éviter l'exécution d'un code aléatoire dans le système, rendue possible par une vulnérabilité dans ICQ 6.x en rapport avec le traitement du code HTML.

Désactiver l'option

Afin de se protéger contre les messages ICQ non sollicités, il est conseillé de prendre les mesures suivantes :

Dans la mesure où le spammeur peut vérifier l'état ICQ de l'utilisateur depuis le site Web, il est conseillé de désactiver cette option dans le client pour votre numéro. Les diffusions de messages non sollicités visent les utilisateurs qui utilisent ICQ en permanence ou qui sont simplement en ligne. Pour cette raison, il est préférable de demeurer en mode invisible dans la mesure du possible. Il ne faut cependant pas oublier qu'il existe des programmes qui peuvent signaler à d'autres utilisateurs si vous êtes véritablement hors ligne ou tout simplement invisible. Dans ce cas, un bot antispam, à savoir un module simple pris en charge par certains clients de messagerie (par exemple QIP), pourra vous venir en aide. ■

*Denis Maslenikov, Boris Yampolsky,
Kaspersky Lab*

Jean Philippe Bichard, Kaspersky Lab France

Pourquoi ICQ intéresse les cyber-voleurs ?

- ❖❖❖ **1.** Vente des numéros ICQ volés (vente en gros des numéros à neuf chiffres et vente au détail des "beaux" numéros).
- ❖❖❖ **2.** Création de listes de diffusion de messages non sollicités pour les revendre aux spammeurs ou pour réaliser des diffusions massives de programmes malveillants.
- ❖❖❖ **3.** Exploitation de la liste des contacts des numéros volés en guise de sources de confiance pour "emprunter" de l'argent.
- ❖❖❖ **4.** Téléchargement de programmes malveillants via des vulnérabilités.
- ❖❖❖ **5.** Modification des pages Web de sites légitimes (grâce au mot de passe d'accès au serveur FTP) afin de pouvoir charger un programme malveillant sur les ordinateurs des internautes.
- ❖❖❖ **6.** Création de réseaux de zombies ou extension des réseaux de zombies existants.
- ❖❖❖ **7.** Activités malveillantes diverses.

SÉCURITÉ, STOCKAGE...

ANALYSES, DÉBATS, SOLUTIONS
2 SALONS, 130 EXPOSANTS

DÉCOUVREZ EN EXCLUSIVITÉ
LE PROGRAMME DES CONFÉRENCES
ET DU CONGRÈS !

19-20 NOVEMBRE 08
PORTE DE VERSAILLES - HALL 5



infosecurity
FRANCE

- Intrusion
- Phishing
- Chevaux de Troie
- Sécurité de la VoIP
- Mobilité
- Continuité d'activité...

www.infosecurity.com.fr



STORAGE
EXPO

- Archivage et conservation de l'information
- Virtualisation du stockage
- Gestion de cycle de vie des données (ILM)
- Protection des données...

www.storage-expo.fr

DEMANDEZ VOTRE BADGE GRATUIT !

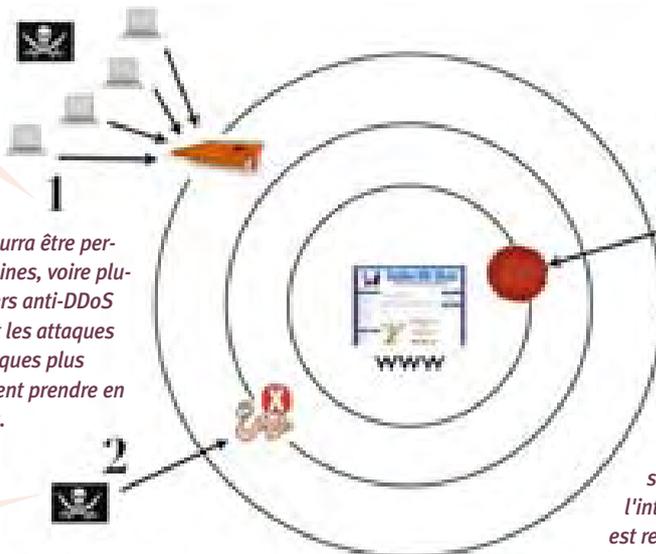
www.infosecurity.com.fr ou www.storage-expo.fr

Protéger l'outil de travail est un impératif pour l'entreprise qui vend en ligne. Car les menaces ne manquent pas, depuis les clients indéliçats jusqu'au racket en passant par le piratage traditionnel. Tour d'horizon du risque et des parades

Défendre son cyber-commerce à 360°

Déni de service.

Un soudain afflux de connexions vient mettre le site web à genoux. Elles proviennent d'ordinateurs contrôlés par le pirate à travers la planète. Si le commerçant ne paie pas pour sa "protection", le site pourra être perturbé ainsi pendant plusieurs semaines, voire plusieurs mois. La solution : des boîtiers anti-DDoS permettent de filtrer le trafic durant les attaques d'envergure modeste. Pour les attaques plus importantes, des spécialistes peuvent prendre en charge l'hébergement des serveurs.



Escroqueries.

Le commerçant n'est pas garanti lors du paiement en ligne par carte bancaire. En cas de fraude, il devra le plus souvent assumer la perte. Et ceci que le numéro de carte bancaire ait été volé ou que le propriétaire légitime de la carte, indéliçat, décide de contester le paiement. La solution : Outre les assurances professionnelles spécifiques et les systèmes de scoring (notation de la fiabilité de l'internaute), la signature électronique permet d'engager l'internaute dans son acte d'achat. Et elle est recevable devant un Tribunal.

Infection.

En s'attaquant au site web, par exemple à travers un formulaire mal sécurisé, un pirate peut être en mesure de déposer un piège sur les pages du site, via sa base de données. Celles-ci tenteront alors d'infecter les visiteurs à chaque passage, afin de compromettre leur ordinateur personnel. La solution : des audits réguliers permettent de traquer les vulnérabilités qui favorisent l'attaque du site. D'autres services proposent de contrôler régulièrement que ce dernier n'a pas été altéré sans autorisation.

1- Le déni de service



La menace la plus directe qui pèse contre un serveur web est le déni de service distribué (DDoS). Souvent liée à un racket, l'attaque vise à empêcher le fonctionnement du site tant que son propriétaire n'a pas payé de "rançon".

Et si le scénario ressemble à celui d'un mauvais feuilleton, il est pourtant bien réel. "Les cibles traditionnelles sont les web casinos ou des opérateurs de pari en ligne. Nous avons eu l'exemple d'un opérateur de paris Autrichien qui réalise deux millions d'euros de chiffre d'affaires par jour sur son site, et jusqu'à dix fois plus durant les grands événements sportifs. Et comme par hasard, ils ont subi une grosse attaque la veille d'un rendez-vous important, suivie d'une propo-

sition de protection", explique **Renaud Bidou**, Senior Security Specialist chez Radware.

L'objectif d'une attaque DDoS est d'épuiser les ressources du serveur afin qu'il ne soit plus en mesure de servir ses visiteurs légitimes. Pour cela, les pirates s'appuient le plus souvent sur des botnets, ces réseaux d'ordinateurs individuels détournés à travers la planète et placés à l'insu de leur propriétaire sous leur contrôle distant. De tels

botnets peuvent rassembler plusieurs centaines de milliers d'ordinateurs (Kraken, le plus important botnet connu, rassemblerait plus de 400 000 PC). En donnant à tous les ordinateurs du réseau l'ordre de diriger simultanément leur bande passante vers leur victime ou de télécharger la même page web en boucle, le pirate est en mesure de noyer le site sous un flot de connexions difficile à parer (plusieurs gigabits par seconde).

Pour cela, les attaques par déni de service visent essentiellement deux cibles : le serveur web lui-même ou le serveur DNS. Dans le premier cas, l'attaque la plus courante consiste à saturer la table des demandes de connexion du serveur par des demandes de connexion (attaque dite par "SYN flood"). Mais l'attaquant peut aussi demander à télécharger systématiquement la page la plus lourde du site, obtenant un effet levier dévastateur : une simple requête GET de quelques octets oblige le serveur à transférer des volumes beaucoup plus importants. L'attaque sur le serveur DNS est plus sournoise. Elle permet non seulement de neutraliser le serveur web de l'entreprise, mais

aussi potentiellement d'autres services tels que l'email, qui dépendent aussi du DNS. Et surtout, elle offre elle aussi un effet levier intéressant. "Les attaques basées sur TCP/IP ont un ratio de un pour un : l'attaquant doit envoyer autant de paquets qu'il doit en recevoir pour faire tomber la cible. Alors qu'en utilisant une requête DNS récursive, il suffit d'envoyer 78 bits pour diriger 2964 bits vers la cible, soit un ratio de un pour 38. C'est beaucoup plus efficace du point de vue de l'attaquant", explique **Cricket Liu**, le développeur du serveur DNS Bind, aujourd'hui Vice-président chez Infoblox.

La protection

Avant d'envisager une protection spécifique, il convient déjà de bien dimensionner la plateforme web (bande passante, puissance CPU, mémoire), afin qu'elle puisse accepter des pics de trois à quatre fois l'usage normal. Il faut aussi bien la configurer : un serveur web devra limiter le nombre de requêtes entrantes et réduire ses délais (*TimeOut* et *KeepAlive*). Un serveur web pourra tout autant être mis à genoux par une bande passante trop élevée que par trop de fichiers ouverts simultanément. Le serveur DNS devra, lui, à tout prix limiter les requêtes récursives au seul réseau interne.

Ensuite, deux solutions :

❖ **Contre les attaques de type Syn Flood avérées**, mais d'envergure raisonnable (de 50 000 à 100 000 paquets / seconde), un équipement dédié est indispensable. De tels boîtiers offrent une pile TCP/IP conçue pour encaisser les abus et sont optimisés pour effectuer les opérations gourmandes telles la gestion des poignées de main TCP/IP. Ils sont d'ailleurs souvent équipés de processeurs dédiés à cette tâche (ASIC). Ce qui explique aussi probablement leur prix : souvent, plusieurs dizaines de milliers de dollars pièce.

❖ **Contre les attaques professionnelles**, il ne reste plus qu'à se réfugier derrière les barrières d'un hébergeur spécialisé. Ces derniers (dont Prolexic, le plus connu) offrent la possibilité de faire héberger ses machines ou ses sites sur un réseau *anycast* (plusieurs serveurs physiques répartis dans le monde entier pour la même adresse IP), et y ajoutent des prestations de "nettoyage" du trafic, afin de séparer les bots des clients légitimes. Bien entendu, le coût d'un tel hébergement est aussi le plus élevé. ■

2-Le détournement de site web.

S'il est une attaque qui a le vent en poupe contre les sites web, c'est bien celle-ci ! Des éditeurs d'antivirus aux spécialistes de l'antispam, tous sont unanimes pour reconnaître que le web est devenu la principale source de distribution des codes malveillants.

« Nous observons 16 000 nouvelles pages web malveillantes par jour, qu'elles soient infectieuses ou liées à une escroquerie. La menace est donc réellement sur le web aujourd'hui », avoue **Michel Lanaspèze**, Directeur marketing de Sophos France. Le scénario d'une telle attaque s'exécute en deux temps : d'abord les pirates s'introduisent sur un site web légitime, de préférence réputé et très fréquenté, afin de le piéger. Ils en modifient très légèrement les pages afin que celles-ci deviennent infectieuses. Dès lors, à chaque nouvelle visite d'un internaute le site web victime tentera de lui distribuer silencieusement un code malveillant (ce dernier est généralement récupéré sur un autre serveur, contrôlé par les pirates et situé à l'étranger). On appelle ça du "drive-by download", en référence aux "drive-by shootings" pratiqués par certains gangs aux Etats-Unis.

"Le drive-by download change la donne car beaucoup d'utilisateurs estiment qu'ils ne risquent rien s'ils ne téléchargent rien. Or dans une telle attaque, l'infection s'opère à la simple visite d'un site, et elle est totalement transparente pour l'utilisateur", confirme **Laurent Hesnault**, Directeur technique sécurité EMEA pour Symantec. Les PC infectés rejoignent généralement un botnet (voir page précédente) ou se verront installés des logiciels publicitaires.

De telles attaques sont extrêmement courantes. L'an dernier, le site des Miami Dolphins pour le SuperBowl, l'évènement sportif américain le plus attendu de l'année, a ainsi été piraté et infecté. En Italie, ce sont plus de dix mille sites web, dont certains appartenant au gouvernement, qui ont également été rendus infectieux. Dans de nombreux cas, les pirates utilisent un "kit" de piratage, tel le fameux MPack : développé en

PHP, vendu sur Internet pour quelques centaines de dollars (avec mises à jour !), MPack se charge de détecter le navigateur utilisé par l'internaute, ainsi que ses différents composants, et de sélectionner une vulnérabilité disponible pour cette configuration particulière. Selon le CER-IST, la vaste majorité de ces attaques n'exploitent en effet pas de vulnérabilité inconnue, mais souvent de vieilles failles pour lesquelles un correctif existe déjà. Les pirates comptent ainsi essentiellement sur la paresse ou la méconnaissance des internautes qui surfent avec un ordinateur peu à jour.

les failles pour lesquelles un correctif existe déjà. Les pirates comptent ainsi essentiellement sur la paresse ou la méconnaissance des internautes qui surfent avec un ordinateur peu à jour.

Protéger les sites web

Si elle ne veut pas être complice malgré elle d'une telle attaque, l'entreprise doit veiller à sécuriser correctement son serveur web contre le détournement initial des pirates. Ceux-ci ont généralement recours à une attaque par injection SQL afin de compromettre les sites. Ils exploitent pour cela un script mal sécurisé sur le serveur (un formulaire de contact, par exemple). En piégeant la chaîne envoyée au serveur via ce script, ils parviennent à forcer la base de données située derrière à exécuter des commandes. Ces dernières lui font rechercher tous les contenus textuels susceptibles d'être affichés sur le site et la force à ajouter une ligne (invisible à l'affichage) qui se chargera de diriger les internautes vers le serveur-relais qui héberge le kit de piratage.

Pour éviter cela, la solution est en deux étapes :

❖ **Un audit des applications web** afin de s'assurer que celles-ci filtrent correctement les entrées des utilisateurs.

❖ **La mise en œuvre d'une solution** destinée à la protection contre les injections SQL. Il peut s'agir de produits dédiés à la



protection des bases de données au sens large, tels Secerno SQL ou Impreva, mais aussi de pare-feux web, qui savent également reconnaître une tentative d'injection (ModSecurity pour Apache, par exemple).

Des audits réguliers, enfin (comme Qualys, plus générique, ou une offre dédiée aux sites web tels qu'en proposent Trend Micro ou McAfee par exemple) permettront de s'assurer que le serveur demeure sûr. ■

Attaques web : les raisons du succès

Selon le CERT-IST, les attaques web infectent plus volontiers l'internaute via les logiciels tiers qui gravitent autour du navigateur (plug-in, média, lecteur PDF, etc.). L'organisme avance pour cela trois raisons principales :

- Ils ne bénéficient pas de la protection contre les dépassements pile ou de tampon mémoire offerte par Windows XP (Service Pack 1 et au delà).
- Ils sont disponibles à l'identique pour plusieurs navigateurs, et parfois plusieurs systèmes d'exploitation (le lecteur Quick-Time s'intègre à Internet Explorer tout comme à Firefox, et cela aussi bien sous Windows que sous MacOS X).
- Ils sont moins souvent mis à jour que le navigateur ou le système d'exploitation.

3-La fraude.

Bien qu'elle ne mette pas en œuvre de techniques sophistiquées, la fraude est un risque important pour les sites de commerce en ligne. Un cyber-commerçant aura d'ailleurs plus de risques d'être la victime d'une tentative de fraude que de voir son serveur piraté.

Les tentatives de fraude représenteraient environ "2% du Chiffre d'Affaires des commerces en ligne", selon **David Botvnik**, Directeur Général de l'assureur Fianet. Il s'agit d'une constante avec laquelle il faut apprendre à vivre : "Le taux de fraude zéro n'existe pas. Une perte de 0,15% à 0,20% est normale, c'est de l'ordre de ce que connaissent les boutiques physiques avec le vol ou les pertes, c'est maîtrisable", poursuit David Botvnik.

Mais comment, justement, la maîtriser ? La fraude la plus courante est celle au moyen de paiement : le pirate utilise un numéro de carte bancaire volé pour régler son achat et se fait livrer par des moyens détournés (pavillon dont les propriétaires sont en vacances, hall d'immeuble, accueil d'entreprise, etc.). Et dans ce cas, c'est au marchand de rembourser le titulaire légitime de la carte dérobée. Car contrairement à la vente physique, où le porteur

de la carte est authentifié par deux facteurs (présence physique de la carte et code PIN), sur Internet il n'y a rien de tout ça. Les banques remboursent donc systématiquement les plaignants et reprennent pour cela l'argent au commerçant.

Les parades

En attendant la généralisation de systèmes d'authentification du porteur de carte sur Internet, tel 3D-Secure (déjà déployé sous le nom de "Verified by Visa" par Visa, de "SecureCode" par MasterCard), certains éditeurs proposent des offres de "scoring" aux marchands afin d'évaluer la fiabilité de l'internaute au moment de l'achat. Qu'ils soient proposés par Fia-Net, RSA, Arcot, MaxMind, Verifi ou Scorto, ces services fonctionnent tous selon des principes similaires. "Nous contrôlons une centaine de critères techniques et comportementaux liés à l'internaute et à son PC", révèle **Bernard Montel**, Directeur Technique de RSA Security France. Ces solutions s'appuient en outre parfois sur un partage des analyses entre chaque marchand, via un réseau d'alerte. Cela permet ainsi de détecter des anomalies géographiques telles qu'un changement de continent entre deux commandes payées avec la même carte bancaire chez des marchands différents, par exemple.

Le profil de l'internaute est également pris en compte dans cette analyse :

"Nous repérons des transactions sur une banque jamais utilisée auparavant par cet internaute, une déviation de son panier d'achat habituel, un changement du type de carte bancaire ou du profil de ses achats (soudain frénétiques pour un consommateur modéré, par exemple)", poursuit Bernard Montel.

De telles offres coûtent quelques centimes par transaction (0,004 dollars chez MaxMind par exemple) et permettraient de réduire significativement le taux d'impayés. ■

Jérôme Saiz



"CertEurope protège les commerçants en faisant signer les clients"

Nathalie Schlang
directrice du développement pour CertEurope.

→ Solutions-Logiciels : Comment est venu le besoin d'authentifier les clients des sites de commerce électronique ?

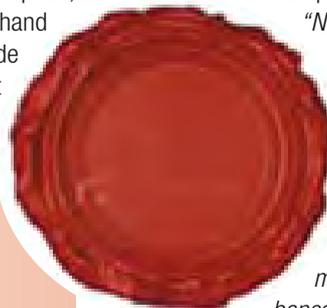
• **Nathalie Schlang** : Dans certains domaines d'activités, le double-clic ne suffit plus pour sceller un accord. C'est le cas par exemple dans les voyages ou chez les opérateurs téléphoniques. Un groupe hôtelier est par exemple venu nous voir parce que certaines clients payaient leur séjour en ligne puis contestaient le paiement une fois de retour. Le groupe était obligé de rembourser. Il a souhaité une solution de signature électronique afin de faire signer les réservations en ligne.

→ S.L. : Pourquoi ne pas avoir simplement recours à de l'authentification forte ?

• **N.S.** : Contrairement à l'authentification forte, la signature électronique est opposable au tiers. C'est donc une preuve qui peut être présentée devant la justice dans le cadre d'un litige commercial, par exemple.

→ S.L. : Combien cela coûte-t-il ?

• **N.S.** : Notre offre est déjà disponible en B2B, où elle coûte 710 euros HT pour 1000 signatures. Mais en B2B le certificat est en sus, à la charge du site web. L'offre B2C doit intégrer un certificat logiciel fourni par le commerçant à ses clients, et nous travaillons actuellement à packager cette offre là. ■



www.solutions-logiciels.com

- L'actualité
- Les cas clients



Le cabinet d'avocats international Gide Loyrette Nouel protège ses données confidentielles



Les risques liés aux fuites de données dues aux nouvelles attaques sont particulièrement sensibles dans ce secteur d'activité, où la confidentialité est omniprésente. Gide Loyrette Nouel, fort de 21 bureaux dans le monde, est l'un des plus importants cabinets d'avocats internationaux. Avec 750 avocats et juristes dont 106 associés, de plus de 30 nationalités, le cabinet doit protéger l'ensemble des données au niveau international tout en permettant aux employés l'utilisation de nouvelles applications informatiques.

Une protection globale des technologies existantes et des nouvelles applications

Gide Loyrette Nouel avait pour objectif de protéger l'ensemble de son système d'information partout dans le monde. Les solutions standards telles que l'anti-virus et les firewalls permettaient une protection minimale mais le cabinet se souciait de pouvoir bloquer des variétés d'attaques plus sophistiquées.

Les associés souhaitaient également introduire l'utilisation d'outils de communication collaboratifs : messagerie instantanée et solutions de mobilité. La mise en place de ces services devait s'accompagner d'une politique de sécurité transparente pour les utilisateurs finaux.

Bénéfices

- Protection des données confidentielles
- Stabilité des systèmes avec un accès 24h/24 et 7j/7
- Protection des technologies actuelles et futures

Challenge

Les associés ont pris conscience de l'importance de protéger l'information critique dans un environnement de plus en plus exposé aux risques.

Parmi les objectifs prioritaires : le niveau de sécurité des postes clients et la mise en place d'une solution complète permettant d'appréhender les menaces actuelles et futures telles que les keyloggers, les trojans et autres malwares. Le cabinet souhaitait également compléter les outils déjà en place pour optimiser le niveau de

protection et accroître la sécurité du parc face aux risques encourus lors de l'échange de données sensibles.

La Solution

La solution StormShield fut déployée sur l'ensemble des postes fixes et portables au travers de l'outil Active Directory.

Le cabinet Gide Loyrette Nouel a adopté une stratégie de sécurité efficace et flexible: seules les applications déclarées ont accès au réseau.

Le collaborateur peut néanmoins installer ses propres applications dans cet environnement contrôlé. La solution assure aux utilisateurs un niveau optimal de sécurité tout en réduisant au maximum l'intervention du support informatique grâce à des politiques de sécurité garantissant la conformité et la stabilité des différents systèmes.

La solution a récemment permis de bloquer une attaque virale dont les postes non protégés par l'agent StormShield ont tous été infectés, engendrant la suppression de données et l'arrêt de services systèmes.

La perception des utilisateurs est très positive puisque les associés considèrent que les nouveaux standards de sécurité n'entravent pas leur productivité.

Les employés ont maintenant accès à de nouveaux services tels que la messagerie instantanée ou le WiFi, qui ont contribué à l'amélioration de la collaboration entre les bureaux et de la productivité globale.

Une administration simplifiée a été mise en place pour permettre au support informatique de gérer facilement les opérations quotidiennes, notamment grâce à un système d'alerte. ■

“ L'installation de StormShield a permis de mettre en place une stratégie de sécurité claire et flexible qui répond à nos besoins actuels et futurs.

Les solutions concurrentes ne proposaient pas de protection comparable à celle offerte par la solution StormShield.

Patrick Chauvin, CIO



Pour télécharger gratuitement le livre blanc IDC

“Key Issues around EndpointSecurity” rendez-vous sur notre site Web

www.skyrecon.com/download

Méthode de sélection sur 3 mois :

- Sélection des 5 meilleures solutions de protection du PC du marché
- 1^{ère} phase de tests : simulation d'attaques, gestion de la politique, reporting
- Short list de 2 solutions
- 2^{ème} phase de tests : gestion de la politique, remontée d'incidents, correctifs
- Sélection de StormShield



SkyRecon®
Intelligent Client Security

Pour tous renseignements : info@skyrecon.com

Sous la pression conjointe du marché et des demandes de leurs utilisateurs, la plupart des éditeurs d'ERP proposent désormais leur propre module de e-commerce. Mais leur solution est-elle forcément toujours la meilleure pour l'entreprise ?

e-commerce et ERP : mariage forcé ou idylle ?

Tous les indicateurs convergent ; qu'il s'agisse des études des cabinets d'analyse, de celles des associations et organismes en tous genres, ou encore le simple feeling du cyberconsommateur que nous sommes tous à titre privé ou professionnel : le e-commerce a le vent en poupe. Même s'il ne représente encore aujourd'hui que quelques pour-cent du volume global des transactions B2C et/ou B2B (cf. Les baromètres de la FEVAD et de l'ACSEL), sa croissance est telle qu'il devient impossible d'en faire abstraction lors de la mise en place ou de la refonte d'un système d'information. Le e-commerce n'est donc plus une option mais une tendance de fond. Les fournisseurs de plates-formes spécialisées, fleurissent, qu'il s'agisse d'agences Web, d'éditeurs, d'hébergeurs, comme Kernix Software, ShopWeb, Oxadis ou Isys Groupe, pour n'en citer que quelques uns. Les offres sont souvent agaçantes et sexy et mettent en avant des délais d'implémentation courts voire très courts, souvent de l'ordre de 15 jours. Mais qu'en est-il lorsqu'il s'agit de communiquer avec l'ERP ?



Thierry Ceyras
Directeur Général
Qualiac Group

> Un écran de l'application e-commerce de Qualiac



Des logiques différentes...

L'ERP demeure une application centralisée, de "back-office", même si les offres d'ERP "full Web" et SaaS se multiplient. Il gère le cœur même de l'activité de l'entreprise : production, logistique, finance, ressources humaines, commerce... mais aussi e-commerce. Il peut être considéré comme le dépositaire de la richesse de l'entreprise, de son référentiel, mais non comme un outil de génération de chiffre d'affaires ; le module de e-commerce associé n'est bien souvent qu'une brique applicative venant se greffer sur la logique de commandes, livraisons, factures puis écritures comptables.

“ L'intégration du module de e-commerce avec l'ERP est plus qu'essentielle : elle est vitale ”

Ludovic Lagneau,
Directeur Associé de Jeeves France

Une application de e-commerce est au contraire un outil, une machine à créer du chiffre d'affaires, surtout pour les entreprises monocanal, c'est-à-dire n'ayant pas d'autre moyen de commercialisation. Elle se compose classiquement d'un *front-office* et d'un *back-office*. Le *back-office* permet à l'utilisateur d'administrer le site de front office : création de produits, gestion des emplacements, des tarifs, des promotions, des autorisations etc. Le front-office est la partie visible par l'internaute. Sa fonction principale est la passation de commandes. Il faut pour cela qu'il soit suffisamment attractif, ses possibilités de recherche suffisamment performantes et pertinentes pour capter l'internaute et l'amener jusqu'à alimenter son panier, créer un compte client et, au final, acheter.

Des solutions très diverses

Celle de Qualiac par exemple, est issue des besoins exprimés par les entreprises utilisatrices. "Notre module de e-commerce est né il y a 4 à 5 ans déjà" explique **Thierry Ceyras**, Directeur Général Qualiac Group. "Il était au départ surtout utilisé par des collaborateurs de l'entreprise cliente travaillant à distance, dans des locaux commerciaux éloi-

SALON ERP
HALL CURIE - STAND D18



Vous simplifier
l'ERP ?

**MISSION
POSSIBLE**

Crédits photographiques : Jupiter Images - Création : vecuorielles

Les agents spéciaux Lawson vous attendent au Salon de l'ERP

CNIT Paris La Défense - Du 30 septembre au 2 octobre 2008 - Soyez ponctuel - www.lawson.com

LAWSON

Logiciels de gestion pour l'industrie et les services

e-Commerce : une nouvelle loi, déjà sujette à controverse

Votée en urgence fin 2007, la loi n° 2008-3 du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs, dite Loi Châtel, est entrée en vigueur le premier juin dernier. Celle-ci est censée corriger certains abus des opérateurs, hébergeurs et acteurs de l'e-commerce, concernés majoritairement par les plaintes déposées auprès de la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes). Le e-commerce est en première ligne, 40 % des plaintes enregistrées ayant été déposées suite à une vente à distance, dont 32,6 % via l'Internet.

Les dispositions de la loi portent essentiellement sur trois points :

- **Tout cybermarchand devra indiquer**, avant la conclusion du contrat, la date limite à laquelle il s'engage à livrer le bien ou à exécuter la prestation de services. À défaut, le cybercommerçant est réputé devoir s'exécuter dès la conclusion du contrat.
- **Le cybermarchand est tenu de mentionner** l'existence d'un droit de rétractation et ses limites éventuelles ou l'absence de droit de rétractation. En cas de remboursement, le cybercommerçant doit restituer "la totalité des sommes versées", ce qui inclut le prix de l'objet et les frais de livraison.
- **Le cybermarchand est tenu de mettre**

en place obligatoirement une ligne téléphonique non surtaxée qui permette à l'acheteur en ligne de le joindre rapidement.

Selon Patrick Rahali, analyste au **CXP** "Cette loi devrait dynamiser l'e-commerce en changeant sensiblement le comportement des internautes, qui devraient se sentir mieux protégés dans leurs transactions d'achat sur Internet. La crainte des internautes est aujourd'hui l'un des principaux freins à l'essor de l'achat en ligne et cette loi devrait donner un nouvel élan au e-commerce en France." Patrick Rahali précise toutefois : "Il faudra cependant rester attentif aux abus concernant notamment le droit de rétractation. Certains points restent à éclaircir et à régler pour éviter la situation que connaît l'Allemagne où ce procédé existe déjà : d'après certains chiffres, c'est le pays d'Europe où l'on observe un des plus hauts taux de retour pour les produits achetés à distance."

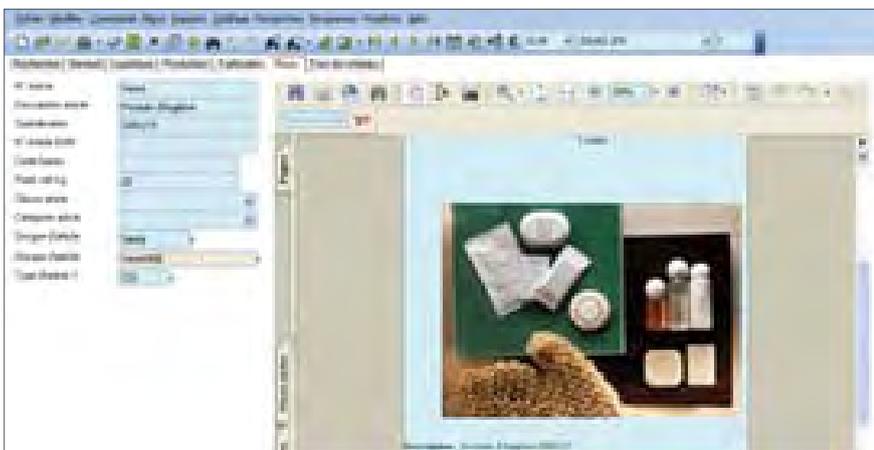
Des mesures discutables

La **FEVAD** (Fédération du e-commerce et de la vente à distance) dénonce d'ailleurs certaines mesures de la loi Châtel, en particulier celle imposant au commerçant de rembourser les frais de retour d'un produit lorsque le client exerce son droit de rétractation. Un client peut par exemple très bien commander plusieurs articles pour les essayer et n'en conserver qu'un seul. Appartient-il au cybermarchand d'assumer les frais de retour ? Et dans ce cas, la baisse

des prix attendue sera-t-elle au rendez-vous ?

"La mesure concernant le remboursement des frais de port en cas de rétractation, par exemple, donne lieu à trop d'interprétations" note Catherine Barba, présidente et fondatrice de Malinea et de Cashstore (un moteur de shopping) dans un article intitulé "Luc Châtel, fossoyeur du e-commerce ?" publié dans La Tribune du 21 mai 2008. *"Faut-il comprendre que le marchand doit prendre en charge les frais de port 'retour' ou lui rembourser seulement les frais de livraison 'aller' ? Ou les deux ? Aucun commerçant en magasin ne rembourse à un client ses frais de déplacement en cas de retour du produit : pourquoi le e-commerce devrait-il rembourser les frais de transport ?"*

Et Catherine Barba de faire référence aux chiffres de la FEVAD : *"Le nombre de personnes ayant confiance en l'achat en ligne a augmenté de 14% par rapport à l'année dernière (source FEVAD mai 2008)."* Peut-on raisonnablement espérer une augmentation de ces chiffres au travers d'une loi ? Catherine Barba conclut *"[...] les conséquences de la loi Châtel seront donc inévitablement, pour le consommateur, la menace de prix à la hausse et d'une détérioration du service : est-ce vraiment la meilleure façon de défendre les acheteurs, leur pouvoir d'achat et de créer la confiance dans l'achat en ligne ?"* ■



► L'application de Jeeves

gnés du siège, par exemple, pour passer des commandes. Même si ce module s'est considérablement enrichi depuis, même si son interface est forcément un navigateur Web, la vocation de Qualiatic n'est pas de faire du B2C et notre module de e-commerce s'adresse encore toujours aux besoins du B2B. Nous l'enrichissons fonctionnellement en permanence, mais n'avons pas de

léités de le rendre B2C."

Fonctionnellement, le module e-commerce de Qualiatic se cantonne aux transactions B2B, certaines des fonctionnalités caractéristiques du e-commerce B2C, comme le paiement en ligne, lui font défaut. Il est en revanche parfaitement intégré à l'ERP Qualiatic et exploite la base de données centrale de l'ERP.

Chez Jeeves, le e-commerce date de plus longtemps encore *"Nous avons fait des investissements importants pour développer ce modèle dès la fin des années 90"* explique **Ludovic Lagneau**, Directeur Associé de Jeeves France. *"Nous avons pu le faire car nous mettons à profit les technologies Microsoft et uniquement Microsoft. Aujourd'hui, notre produit est techniquement très au point et permet de publier virtuellement toutes les données présentes dans l'ERP."* Il repose



Ludovic Lagneau
Directeur Associé de
Jeeves France

Découvrez LA solution !

SOLUTIONS DE GESTION

PRODUCTION
MAINTENANCE
ACHATS/E-PROCUREMENT
VENTES/CRM
E-COMMERCE
STOCKS & LOGISTIQUE
PROJETS/AFFAIRES
TEMPS/ACTIVITES
COMPTABILITE/FINANCES
IMMOBILISATIONS
CREDIT MANAGEMENT
DECISIONNEL
WORKFLOW/ALERTE

La Solution de Gestion Intégrée pour la Santé et les Industries de Process



www.qualiac.com

Contact : 33 (0)1 44 70 13 13



CHIMIE FINE
AGRO-ALIMENTAIRE



PHARMACIE
PARA-PHARMACIE



COSMETOLOGIE



SANTÉ

**100% DE NOS
CLIENTS SONT
DES RÉFÉRENCES**

- AGRIAL • CAP SEINE
- CHARBONNAGE DE FRANCE
- COOPÉRATIVE DE LA MAYENNE
- CUISINES SCHMIDT • DARBONNE
- DS SMITH KAYSERSBERG
- ETHYPHARM • GUERBET
- HÔPITAL BELLE ISLE • HÔPITAUX UNIVERSITAIRES DE GENÈVE
- HÔPITAL ST JOSEPH
- HÔPITAL MANTES LA JOLIE
- HOSPICES CHUV
- INSTITUT GUSTAVE ROUSSY
- INSTITUT MUTUALISTE MONTSOURIS • ISOCEM
- LA CROIX ROUGE FRANÇAISE
- LFB • LJF HUTCHINSON
- MEDECINS DU MONDE
- MONTUPET • PIERRE FABRE
- REMY PANNIER • SNPE
- SOMAÏR • SPADO LASSAILLY
- SYNTÉANE • TOLOCHIMIE
- UNILABS GROUP...

Les baromètres de la FEVAD et de l'ACSEL

La FEVAD (Fédération du e-commerce et de la vente à distance) propose régulièrement divers baromètres, dont l'un concerne le e-commerce en France. Leur synthèse des chiffres de la vente à distance et du e-commerce 2007/2008 indique que 80% des internautes préparent leurs achats sur Internet et que 66% des 31,9 millions d'internautes ont déjà acheté en ligne, soit 21 millions de personnes et que le nombre des sites marchands actifs s'élevait à 36 900 fin 2007, en forte progression. Le e-commerce a représenté 16 milliards d'euros en 2007, en hausse de 34% par rapport à l'année précédente.

Ces chiffres ne se sont pas démentis sur le premier trimestre de 2008, selon le bilan trimestriel de la même FEVAD, malgré un contexte économique morose dans l'ensemble et un ralentissement général de la consommation : les ventes sur internet ont progressé de 30% en France au cours des trois premiers mois de l'année (bilan réalisé à partir de données recueillies auprès des sites "leaders" et des plates-formes de paiement opérant pour le compte de près de 40 000 sites marchands).

Ce chiffre est confirmé par l'ACSEL (Association pour le commerce et les services en ligne), qui évalue la progression à 31% par rapport au premier trimestre 2007 (et à + 7% par rapport au 4^e trimestre 2007).

Malgré un léger tassement sur la période par rapport à 2007 (qui affichait une croissance à 35%), ces chiffres demeurent plus qu'honorables. Cela s'explique par l'arrivée de nouveaux clients : + 3,1 millions d'acheteurs sur un an et un niveau de confiance qui continue de progresser : 62,4% des internautes ont confiance dans l'achat en ligne (60,8% au premier trimestre 2007).

Le chiffre d'affaires total généré sur le trimestre est estimé à 4,9 milliards d'€.

Côté emploi, la FEVAD s'associe au Benchmark Group pour réaliser ses évaluations. Publiés le 9 juin, les chiffres 2008 font état d'effectifs du e-commerce en hausse de 21% en 2007, avec plus de 20 000 emplois directs en France, hors intérimaires et commerçants indépendants et hors emplois indirects. Loin d'être anecdotiques, donc. Les effectifs devraient continuer à augmenter en 2008 et 2009 et les créations d'emplois se poursuivre sur la même période (de 12 % en 2008 et 10 % en 2009, selon l'étude). ■

sur IIS (Internet Information Services), SQL Server, avec ses outils de réplication et les sécurités Microsoft. Le cœur de cible de Jeeves, ce sont les PME/PMI de 3 à 300 postes. "Dans ce type d'entreprise, nous installons notre module de e-commerce B2B en une demi-journée. Ensuite ce n'est plus qu'une affaire de cosmétique des pages aspx et/ou HTML de base incluses dans le module. En B2B, ce module permet de gérer des demandes de devis, leur approbation, la visualisation des factures, l'extraction dans un système externe et bien sûr de passer des commandes. L'application permet aussi de gérer les paiements en ligne en tous genres, depuis une application de type Carte Bancaire jusqu'à PayPal" poursuit Ludovic Lagneau. "Mais si cela reste techniquement possible, nous constatons un recul des demandes

en applications B2C de la part de nos clients, c'est-à-dire les PME/PMI. En effet, au delà de l'application et du paiement, le B2C est avant tout un métier de logisticien et le client final exige une livraison dans les délais promis. Ce n'est pas la même organisation s'il faut livrer 15 palettes ou 15 000 paquets de 10g... Nous voyons certains clients revenir des sites B2C et les transformer en sites B2B, s'appuyant à nouveau sur leurs réseaux de distributeurs pour assurer la logistique".

La croissance concerne surtout les grosses PME

Chez Sage, on a une vision différente. "Selon l'ACSEL (Association pour le commerce et les services en ligne), la croissance concerne surtout les grosses PME (les 100 premières du panel de l'ACSEL), qui ont vu leur chiffre d'affaires grimper de plus de 35% sur le troisième trimestre 2007 alors que les poids-lourds du secteur n'ont connu une croissance que (si l'on peut dire...) de 27% sur la même période" remarque **Dominique Bopp**, directeur produit au sein de la division MGE de Sage. Il est vrai que lorsque Dominique Bopp parle de PME, elles sont de taille sensiblement plus importante que pour Jeeves. "Aujourd'hui, le commerce en ligne continue à croître et de plus en plus d'entreprises s'y intéressent. Mais il y a de moins en moins de clients entrants. Il faut donc plus fidéliser les clients existants qu'en conquérir de nouveaux" constate Dominique Bopp, qui ne fait par ailleurs pas beaucoup de différence entre les besoins du B2B et ceux du B2C. "Les besoins sont les mêmes : raccourcir tous les délais de traitement pour améliorer le service. Les outils proposés par Sage, c'est-à-dire le module Xtrend et le protocole sData pour le faire communiquer avec l'ERP X3, sont de nature à répondre aux besoins du B2B comme du B2C".



Dominique Bopp
directeur produit
division MGE de Sage

➤ Le module xtrend de Sage



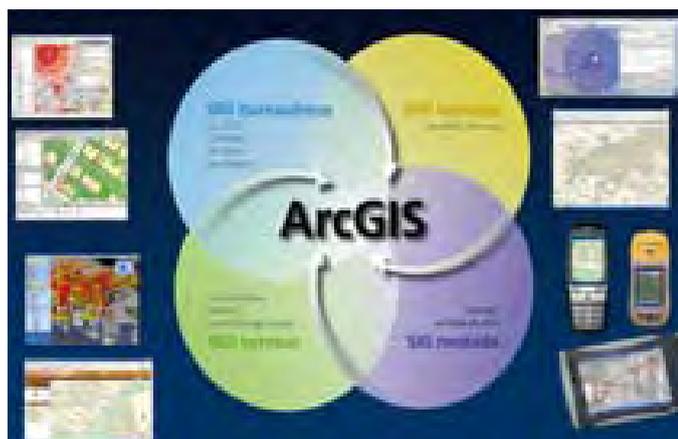


ESRI France

ESRI France

optimise la gestion de ses clients avec Cegid Business

En se dotant de Cegid Business, le premier fournisseur français de systèmes d'information géographique a dynamisé sa gestion commerciale et sa gestion d'affaires. Et amélioré ainsi le service rendu à ses clients.



→ Les produits de la gamme ArcGIS - Le SIG Universel

Créé en 1988, ESRI France est le distributeur exclusif dans l'Hexagone des logiciels d'ESRI, leader mondial des systèmes d'information géographique (SIG) et de cartographie. Utilisées partout dans le monde, les solutions ESRI sont particulièrement recherchées dans les domaines de l'environnement, le géomarketing, l'aménagement du territoire, la recherche, l'industrie et les services...

Un système d'information global, simple d'accès...

Avec 125 salariés et un CA annuel de 18 M€, la société occupe aujourd'hui le premier rang parmi les fournisseurs français de SIG dans l'Hexagone, position que l'entreprise doit à la qualité de ses produits, mais également à l'excellence de ses services.

Priorité à la qualité de service

Pour développer et optimiser son activité, l'entreprise s'appuie depuis 2004 sur l'ERP Cegid Business. "Pour garantir notre qualité de service, il nous faut travailler avec des outils performants de gestion commerciale, de gestion d'affaires et de comptabilité. Avant 2004, chaque service utilisait des logiciels de gestion disparates, qui ne communiquaient le plus souvent pas entre eux.

Nous avons cherché un système d'information global, simple d'accès, avec un référentiel de données unique, orienté utilisateur, et qui permet un véritable partage de l'information à l'intérieur de l'entreprise", indique **Dominique KORNITZKY**, gestionnaire des systèmes d'information d'ESRI France.

Une solution communicante

Cegid Business s'est très vite imposé. "Cet outil intègre évidemment les fonctions que nous recherchions, mais également des possibilités très intéressantes de paramétrage et de personnalisation des environnements de travail. La qualité des documents générés et la facilité d'accès aux données et d'échange de l'information nous ont aussi fortement séduits".

"Nous sommes également sans doute l'un des clients de Cegid qui met le mieux à profit les étonnantes capacités de communication existant entre les différents modules et notamment la gestion d'affaires et la gestion de la rela-

tion client. Une commande client qui nous parvient est aujourd'hui automatiquement générée chez nos principaux fournisseurs, sans qu'aucune ressaisie ne soit nécessaire. Cela nous fait gagner un temps précieux et limite les risques d'erreurs."

"Nous bénéficions d'un suivi complet de chaque commande, de l'émission à la facturation et livraison : une traçabilité essentielle pour accélérer les prises de décision et permettre à chacun de mieux répondre aux attentes de la clientèle. Toute l'information est enregistrée et classifiée dans l'historique des opérations, ce qui favorise les échanges et rend possible un meilleur partage entre les différents collaborateurs". ■

La Solution

- Cegid Business Comptabilité
- Cegid Business Immobilisations
- Cegid Business Gestion Commerciale
- Cegid Business Gestion d'Affaires
- Cegid Business Relation Clients

■ CEGID EN BREF...

Avec plus de 2000 collaborateurs, le groupe Cegid est le premier éditeur français de progiciels de gestion et fait partie du Top 10 européen.

Son offre, disponible en mode insourcing ou "on demand", répond aux besoins des entreprises, de la TPE au grand groupe :

Outre **Cegid Business**, solution modulaire et intégrée (Comptabilité-Finance-Fiscalité, Paie-RH, Gestion Commerciale, Gestion d'Affaires, GRC, Gestion de Production...), également verticalisé pour la Mode, l'Industrie, les Services, le Commerce Spécialisé, l'Hôtellerie-Restaurant, le BTP, le Négoce, et la Propreté, Cegid dispose d'une offre unique en matière de finance, fiscalité, paie et ressources humaines.

A travers ses filiales et son réseau international de partenaires, les solutions Cegid sont déployées dans plus de 40 pays. ■

www.egid.fr • egid@egid.fr • Tél : 0820901802



L'importance de l'intégration

En cas d'utilisation d'une solution tierce avec l'ERP Qualiatic une interface sera nécessaire. "Dans ce cas, les données vivantes passent par le sas de Qualiatic : l'application externe y dépose ses données, qui sont validées, traitées et récupère les éventuelles erreurs en retour. Ce système peut néanmoins être quasiment temps réel car il peut mettre à profit des Web Services ou des procédures stockées" explique **Thierry Ceyras**, Directeur Général Qualiatic Group.

"L'intégration du module de e-commerce avec l'ERP est plus qu'essentielle : elle est vitale" affirme **Ludovic Lagneau**, Directeur Associé de Jeeves France. Chez Jeeves, elle repose sur la réplication de données à un rythme défini par l'utilisateur, qui peut aller jusqu'à l'instantané et au quasi-temps-réel. "C'est pour cela que nous sommes contents de bénéficier de toutes les fonctionnalités de Microsoft en termes de réplication. Le temps-réel est possible et relativement transparent lorsque l'infrastructure a été correctement étudiée. Ce sont des technologies Microsoft qui dialoguent entre elles : la charge n'est donc pas énorme" poursuit-il.

Chez Sage, on entérine l'importance de l'intégration : "Grâce à notre protocole sData, les échanges avec l'ERP X3 se font en quasi-temps-réel, même si ce n'est pas une obligation. Qui peut le plus peut le moins" nous dit **Dominique Bopp**, directeur produit au sein de la division MGE de Sage. "Par nature, l'ERP centralise les données vivantes telles que les stocks, les promotions etc. Il est donc logique de connecter l'application de e-commerce le plus possible en temps réel avec l'ERP. C'est au travers de cette intégration que l'on apportera les services à valeur ajoutée dont ont besoin les entreprises pour fidéliser les clients."

Laurent Toulemonde, Directeur Ligne de Business ERP et Business Solutions de Generix Group est encore plus explicite : "L'intégration de notre solution Generix Collaborative Entreprise (GCE) avec l'ERP est totale puisque GCE, notre ERP et la solution de e-commerce ne font qu'un !"

Generix propose en fait deux alternatives, en matière d'intégration entre ERP et e-commerce, qui résument à elles seules le choix proposé aux entreprises :

- soit on privilégie l'autonomie du site, qui

pourra vivre même coupé de l'ERP (en cas de panne par exemple). Il est néanmoins nécessaire d'en rafraîchir périodiquement les données (tarifs, stocks, offres commerciales, base clients, catalogue etc.) à partir de l'ERP, via des interfaces. La fréquence de rafraîchissement se règle et peut aller jusqu'à un "toboggan de commandes" (toutes les 2 minutes), mais demeure asynchrone

- soit on privilégie l'unicité des informations et des traitements : le site va communiquer de manière synchrone avec l'ERP. C'est celui-ci qui prend en charge toutes les données vivantes (disponibilités de stock, contrôle des informations client) et tous les calculs (frais de port, valorisation du panier de l'internaute). Cette philosophie est très différente de la première, car le site de e-commerce ne nécessite que très peu d'informations et les applications apportent beaucoup de souplesse. Chez CDiscount par exemple, filiale du groupe Casino, qui possède aussi quelques magasins, les étiquettes prix sont mises à jour en temps réel en magasin lorsqu'une vente flash intervient sur le site.

Mais la nécessité du choix demeure. ■



Laurent Toulemonde
Directeur Ligne de
Business ERP et Business
Solutions de Generix Group

"La principale différence entre un site de e-commerce B2B et B2C, c'est que dans le premier cas l'internaute s'identifie au début de la transaction tandis qu'en B2C il s'identifie à la fin" confirme **Laurent Toulemonde**, Directeur Ligne de Business ERP et Business Solutions de Generix Group. Chez Generix, la principale préoccupation tourne plutôt autour du multicanal, c'est-à-dire de la distribution s'appuyant sur de multiples

supports : Internet, mais aussi un réseau de magasins traditionnels, de la vente par correspondance ou à domicile. Et ses produits Generix Collaborative Entreprise et Agil adressent précisément cette problématique en permettant de suivre l'activité du client (fidélité, messages, opérations commerciales) quel que soit le canal qu'il utilise. "D'où qu'ils viennent historiquement, nos clients se diversifient" constate Laurent Toulemonde. "Ils vont tous vers le e-commerce, car ce canal progresse bien entendu beaucoup plus que les autres. Mais nous voyons aussi des 'pure-players' du Web, comme CDiscount, aller vers la distribution en magasins. Plus fréquemment, on constate l'inverse, comme pour Cultura ou Made in Sport, par exemple. D'autres, comme la Maison de Valérie, viennent de la VAD ou de la VPC et ouvrent un site de e-commerce. Enfin, les industriels et fournisseurs de la grande distribution se lancent également de plus en plus souvent dans le e-commerce."

Chaque éditeur y va donc de sa propre solution, à l'historique et aux caractéristiques techniques singulières. "Ce qui est sûr, c'est que lorsqu'une entreprise change son ERP, elle en choisit un possédant un module de e-commerce intégré" affirme péremptoirement Ludovic Lagneau. Il poursuit en constatant "Il y a quelques années il fallait avoir un module de e-commerce pour avoir une offre complète mais personne ne l'adoptait. Aujourd'hui on nous le demande systématiquement et les clients l'installent et l'utilisent vraiment." ■

Benoît Herr

> Architecture des applications de Generix



Protem a choisi l'ERP de NOUT : SIMAX Industrie



Étape	Matériau	Quantité	Coût Unitaire	Coût Total
1. Découpe	Acier	1000	1000	1000000
	Alu	500	500	250000
	Bois	200	200	40000
	Autres	100	100	20000
2. Assemblage	Acier	800	800	800000
	Alu	400	400	200000
	Bois	150	150	30000
	Autres	75	75	15000
3. Montage	Acier	600	600	600000
	Alu	300	300	150000
	Bois	100	100	20000
	Autres	50	50	10000

Tableau des étapes de fabrication :

Le calcul des coûts établi par le bureau d'étude, permet de faire une estimation précise des coûts humains, machines et matières premières à chaque étape de la production d'un produit spécifique.

Avec un effectif de 46 personnes, Protem est le leader régional de la chaudronnerie et maintenance industrielle. A ce titre, Protem fabrique des machines et des ouvrages

chaque fois spécifiques pour ses clients en s'appuyant sur un bureau d'étude performant. Afin de rationaliser son système d'information et sa gestion de production en particulier, Pro-

Étape	Matériau	Quantité	Coût Unitaire	Coût Total
1. Découpe	Acier	1000	1000	1000000
	Alu	500	500	250000
	Bois	200	200	40000
	Autres	100	100	20000
2. Assemblage	Acier	800	800	800000
	Alu	400	400	200000
	Bois	150	150	30000
	Autres	75	75	15000
3. Montage	Acier	600	600	600000
	Alu	300	300	150000
	Bois	100	100	20000
	Autres	50	50	10000

Synthèse des affaires :

Les données de production entrées au fur et à mesure : saisie des temps machine et humains, saisie des entrées et sorties de stock réelles, sont récapitulées dans un tableau comparatif qui donne la rentabilité réelle de l'affaire en comparaison avec l'estimation initiale. Les données réelles peuvent ensuite être réinjectées dans le système pour affiner les futures estimations.

“ Nous cherchions un outil capable de répondre à nos spécificités pour un coût raisonnable ”

Protem a choisi de s'équiper de l'ERP souple de NOUT : SIMAX Industrie.

La Solution

Patrice Schmitt, Directeur informatique : “Nous cherchions un outil performant, capable de répondre à nos spécificités et pour un coût raisonnable car nous restons une PME. Cette combinaison, seule NOUT a su nous l'offrir avec SIMAX. Notre projet ERP tout compris ne nous a coûté que 26 000 euros”.

Nos objectifs étaient multiples :

- Faciliter le travail du bureau d'étude dans l'évaluation des coûts de fabrication
- Transformer automatiquement le projet en ordre de fabrication sans ressaisies lorsque le client accepte le devis

- Être automatiquement lié avec les stocks et les achats.
- Suivre la rentabilité réelle des affaires
- Etablir des prévisionnels
- Suivre les ressources humaines et leurs formations (10% du temps de travail)

Pour mettre en œuvre le projet, Je me suis personnellement rendu en métropole pendant une semaine en décembre 2007 et nous avons réalisé 80% des paramètres conjointement sur 5 jours. Nous avons ensuite pu installer une première version au mois de janvier 2008. Le projet a été court. Aujourd'hui je suis autonome sur l'évolution du système et je mets chaque jour en œuvre les procédures qui permettent à l'entreprise de gagner en productivité dans un esprit d'amélioration continue”. ■

L'éditeur NOUT

NOUT a été primée pour SIMAX par le Ministère de la recherche pour l'inventivité dans la conception de l'architecture de SIMAX.

LA GAMME SIMAX COMPREND UNE SÉRIE D'ERP MÉTIER

SIMAX Industrie, SIMAX Négocier, SIMAX Hospitalier, SIMAX Assurance, SIMAX Immobilier, SIMAX Formation, SIMAX Point de Vente, SIMAX Association...

Ces versions métier présentent en standard les mêmes fonctionnalités que la plupart des ERP concurrents (ex : pour SIMAX industrie : CRM, gestion commerciale, gestion de production, gestion du planning, gestion comptable, GRH, gestion des stocks et du SAV...) mais

avec, en plus, une souplesse unique et une forte capacité à communiquer. C'est pourquoi SIMAX a été choisi par des sociétés de tout type de secteur, particulièrement ceux où les spécificités sont fortes, et de toute taille (de 1 à 1500 personnes). ■

QUELQUES RÉFÉRENCES :

Groupe Bakkavor, Région Languedoc Roussillon, Thales, Net-makers, Logitrade, Matériel Pera, Omnya, Libenti, RWS...

Tél. : 04 67 50 17 80 • E-mail : contact@nout.fr
Site : www.nout.fr



Si la communication unifiée peut encore être un doux rêve, utopique pour certains, la VOIP/TOIP est tout ce qu'il y a de plus concret : elle est souvent l'opportunité de remettre à plat l'infrastructure de services de téléphonie, mais également, dans bien des cas, l'infrastructure informatique elle-même. Quelles solutions pour la VOIP/TOIP ? Quels services ? Quels prestataires et quels coûts ?

Passer à la

VOIP/TOIP *La voix de*

par Olivier Pavie



➤ Le Téléphone IP se présente comme un combiné classique

En quelques années, le réseau informatique et les PC connectés ont vu se greffer des "softphones" personnels comme MSN Messenger, Skype et autres "netphones". La VOIP est devenue un terme générique et s'est étendue à la TOIP, téléphonie sur IP, dès que la convergence des réseaux informatiques et téléphonique s'est rejointe sur le protocole IP. En définitive, passer à la VOIP (ou Voix sur IP) s'avère assez simple lors-

que tout n'est que réseau informatique. Toutefois, lorsque l'on vient à aborder la TOIP professionnelle, c'est là que les choses peuvent se compliquer : le service fourni par la solution retenue doit être au moins équivalent à celui d'un "standard" téléphonique classique, c'est-à-dire ce que l'on appelle le PABX.

Téléphonie + IP signifie matériels et logiciels nouveaux, passerelles entre téléphonie classique, téléphonie mobile et réseau IP de l'entreprise, prestations de services internalisées et/ou externalisées.

Ce "magma" induit des différences de coût substantielles sur les budgets d'investissement et de fonctionnement : matériel, logiciel, installation, maintenance, abonnements, et, ce qui est fondamental à analyser, le coût réel des télécommunications.

IP PBX, Centrex ou PABX ?

L'alternative à la téléphonie "moderne" tient dans trois architectures de déploiement de services et dans leur mise en interopérabilité :

➤ le Full IP (trafic VOIP et/ou Centrex hébergé pour VOIP/TOIP),

➤ le mixte IP et téléphonie classique (IP PBX) sous différentes formes

➤ la téléphonie classique via un PABX, étendu à l'IP afin de lui adjoindre de nouveaux services sur un équipement, souvent coûteux, largement déployé dans l'entreprise. A noter que les PABX de dernière génération sont devenus de véritables IP PBX servant à relier du trafic IP vers des réseaux téléphoniques câblés de manière classique et vers des réseaux 100% IP.

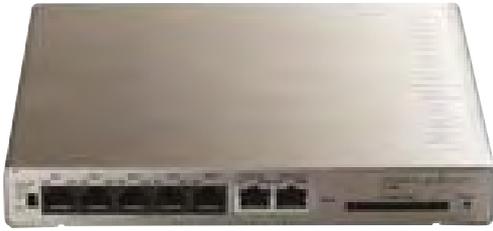
Avec la TOIP et la VOIP, les distinctions entre Full IP et mode mixte flirtent souvent ensemble : s'il y a besoin d'interfacer le réseau téléphonique avec le réseau IP, il y a forcément à un moment ou à un autre un IP PBX, ne serait-ce que sous forme de passerelle. Interviewé par nos soins, le cabinet Forrester dégage ces trois tendances d'architectures comme s'adressant à des marchés assez spécifiques. Les grosses PME et grands comptes qui exploitent surtout du trafic IP au niveau de gros réseaux WAN vont exploiter l'IP PBX selon deux modes, soit en mode hybride ou mixte, soit en mode 100% logiciel de type "softswitch" servant alors

Les téléphones IP

L'exploitation du Centrex est équivalente à un usage Full IP. Il consiste donc soit à utiliser des logiciels de VOIP/TOIP sur PC fournis par l'opérateur, soit des téléphones IP sur Ethernet (sans fil avec base et DECT, filaires avec ou sans alimentation en fonction de l'utilisation de la norme POE ou "Power Over Ethernet"), voire des téléphones IP en Wifi, même si cela n'est pas forcément le plus intéressant pour un usage intensif notamment au vu de la faible autonomie liée à la consommation électrique de cette norme. Les bases DECT connectées en IP sont plus intéressantes, d'autant qu'il existe de véritables plates-formes téléphoniques DECT capables de directement gérer plusieurs dizaines de flux VOIP en Interne et en externe. ■

➤ : Il existe des combinés IP aussi sophistiqués que les postes qui équipent le "standard" de l'entreprise.





> Cet IP PBX Innovaphone intègre 5 entrées ISDN et offre ainsi la possibilité de gérer 10 appels extérieurs simultanés en téléphonie classique.



Gilles Fouchard

TÉMOIGNAGE

“La téléphonie est la nouvelle jungle technologique”

Pour Gilles Fouchard, directeur du développement de Lizybiz, société parisienne spécialisée dans la création et la fabrication de tissus et de vêtements pour les marques de prêt-à-porter, “la téléphonie est la nouvelle jungle technologique. Il semble que l'on ait inventé des modèles économiques complexes sur ce qui devenait quasiment gratuit : faire passer de la voix (très peu consommateur en bande passante) dans des tuyaux chargés de véhiculer de la vidéo temps réel. Ayant pris l'habitude de téléphoner gratuitement à travers le monde avec Skype ou à très faible coût avec SkypeOut, on devient sensible aux coûts, dès lors que l'on questionne des opérateurs et sociétés de services sur le déploiement d'un réseau. Si les solutions IP ont le vent en poupe, on déchant vite à la lecture des devis : entre la solution technique proposée, le coût d'acquisition des matériels et les grilles de coûts de communication, il est très difficile de s'y retrouver et de comparer les offres.” ■

l'économie !!!

plus à gérer le trafic IP de type VOIP entre différents sites. Dans ces grandes sociétés, les infrastructures pourront être un mélange hybride de PABX déployés sur de gros sites et de passerelles Full IP sur de petits sites, tous interconnectés à des IP PBX hébergés chez des opérateurs. La stratégie étant de viser la Communication Unifiée.

Toujours selon Forrester, en ce qui concerne la téléphonie sur IP, les petites entreprises ont tendance à s'orienter vers des services liés à l'usage du Centrex, ce qui est prouvé par une croissance par deux de l'adoption de cette offre entre 2006 et 2007.

En termes de chiffres, Forrester souligne que 80 % des grosses sociétés européennes intègrent le passage à la VOIP dans leur stratégie, voire directement le passage à la Communication Unifiée et seulement 12% ne l'envisagent pas. 60% des petites et moyennes sociétés (SMB pour Small to Medium sized Businesses) intègrent au moins le passage à la VOIP et 39 % ne l'envisagent pas. Pour les sociétés de moins de 100 personnes, ce sont carrément 48% qui n'envisagent pas le passage à la VOIP !

Le Centrex pour les PME

Le “Centrex”, pour la petite PME, c'est l'économie totale de l'investissement dans l'infrastructure d'intelligence téléphonique de l'entreprise. Placé chez l'opérateur de téléphonie (ITSP ou Internet Telephony Service Providers), le Centrex, ou équivalent, est l'appareil de mutualisation par excellence de la téléphonie pour les petites et moyennes entreprises. Il permet aux opérateurs d'offrir des services peu coûteux adaptés à une

> La passerelle FXO propose la connexion d'équipements analogiques sur une infrastructure 100% réseau Ethernet IP et accès TOIP full IP.



aussi l'IP PBX des grosses PME ou des grands comptes qui veulent exploiter leurs services téléphoniques en mode “hébergé”, ce qui se justifie surtout lorsque la société dispose de nombreux bureaux et agences partout en France et/ou dans le monde.

Les choix de l'IP PBX et de la convergence IP PABX

L'IP PBX dans l'entreprise, c'est la possession et la maîtrise de son infrastructure téléphonique. Cela commence par la maîtrise de l'annuaire téléphonique, et cela va jusqu'à tous les services qu'il sera inutile de remplacer ou de reprogrammer en cas de changement d'opérateur/fournisseur de services. L'IP PBX commence par la petite boîte, sorte de routeur à laquelle peuvent se raccorder des équipements LAN, WAN et RNIS (Numeris). Les lignes Numeris ainsi raccordées se retrouvent disponibles en VOIP sur réseau informatique de l'entreprise via des logiciels clients SIP (Session Initiation Pro-

croissance rapide de l'entreprise. Capable de gérer jusqu'à plusieurs milliers de lignes en simultané, le Centrex offre les services d'un PABX aux utilisateurs qui lui sont reliés par ligne SDSL ou spécialisée : c'est le PABX “virtuel”. Le Centrex est

TOCOL). Avaya, un des leaders de la TOIP attaque ce marché avec des packs Avaya Quick Edition (2 téléphones + passerelle IP/TO vers opérateur SIP) : cette approche faisant partie des offres TPE de l'équipementier qui s'occupe également de PME avec IP Office PME (jusqu'à 300 postes) et de grands comptes (dont certains de ces derniers, 1/3 environ, en direct). VOIP Telecom, spécialiste VOIP propose des IPBX pouvant gérer des lignes T0/T1/T2 couplées à des solutions logicielles intéressantes.

L'approche IP PBX peut évidemment intégrer de nombreuses fonctions comme c'est le cas de l'UC 500 de Cisco qui va jusqu'à intégrer non seulement des fonctions de téléphonie, mais aussi de nombreuses fonctions de gestion évoluée du réseau informatique lui-même, poussant ses services jusqu'à la Communication Unifiée. L'offre de base étant typiquement adaptée à des entreprises pouvant aller jusqu'à 50 postes.

Dans une autre optique visant à supprimer les abonnements type Numéris mais en gardant tous les services de l'infrastructure téléphonique déjà installée, certains opérateurs comme Ipnotic Telecom proposent l'interfaçage 100 % IP de n'importe quel PABX vers ses équipements, permettant ainsi un passage à l'IP, uniquement dans le but d'économiser sur les abonnements et les communications.

Pour certains, l'abonnement aux lignes de téléphone traditionnel restant un gage de sécurité de disponibilité de réseau téléphonique au cas où l'infrastructure IP ne serait plus accessible en interne ou chez l'opérateur, l'IP PBX peut typiquement répondre à cette attente.

Mobilité et TOIP/VOIP

A partir du moment où la téléphonie de l'entreprise passe à l'IP, tout devient possible en termes d'interconnexion de mobiles GSM dans la téléphonie de l'entreprise. Parfois même sans que les interlocuteurs se doutent que le destinataire de l'appel soit sur mobile, loin de son bureau. Tous les équipementiers, intégrateurs et opérateurs proposent des solutions, dont certaines sont françaises comme c'est le cas, par exemple, de celles proposées par Quescom (partenaire technologique d'Avaya, Alcatel, Cisco et d'autres) dans le domaine notamment des passerelles GSM. Avec une telle passerelle, les services GSM deviennent aussi transparents que des services de téléphonie fixe.

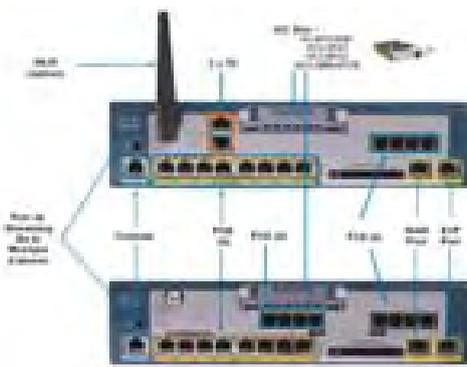
L'ouverture, maître mot

Dans l'ensemble, si tous les acteurs s'orientent vers la communication unifiée et considèrent la VOIP/TOIP comme un point d'entrée vers cette intégration de services informatisés et multimédias, il ressort très nettement une volonté d'ouvrir les équipements vers des standards largement éprouvés. Siemens l'illustre et le met en avant avec ses véritables Carrier IP totalement adaptés au protocole SIP sans aucune particularité autre que le standard dans les contenus (pas d'encapsulation de sous-protocoles propriétaires). Tout ceci dans un environnement OpenOffice ME jusqu'à 150 postes à destination des PME. Les autres acteurs comme Avaya jouent aussi sur ce registre, tout comme Cisco et d'autres.

Distinguer équipements, services et télécommunications

Pour réaliser ce dossier, nous avons eu entre les mains les propositions commerciales de cinq intervenants pour une PME de petite taille. Dans plusieurs cas, ce qui ressort principalement des propositions en question, c'est clairement la volonté de brouiller les cartes entre matériel, logiciel, installation, abonnement à la hot line, abonnement à la maintenance, abonnement aux lignes téléphoniques (IP virtuelles ou classiques)

et le coût des télécommunications. Bien distinguer l'infrastructure des télécommunications est un impératif. L'avantage de certains packs pour TPE comme en proposent par exemple B3G ou Avaya, c'est d'intégrer une offre globale simple à identifier, du même acabit que celles que l'on rencontre en tant que particulier auprès de son ISP habituel lorsqu'on dispose d'une ligne gratuite pour appeler toute la France.



➤ L'UC500 de Cisco se pose en "standard téléphonique IP" particulièrement modulable y compris en proposant des ouvertures vers le Wifi.

Quels intervenants ?

Pour les PME, les choix d'intervenants sont multiples : cela va de l'installateur de réseau de quartier jusqu'à l'intégrateur/SSII bien implanté au niveau national, ou à l'opérateur qui intervient directement. Les installateurs "de quartier" sont souvent liés à des opérateurs alternatifs qu'ils "distribuent" comme c'est le cas des installateurs B3G, le "spécialiste" du Centrex qu'il baptise B-

Centrex. La position de B3G n'est évidemment pas la seule sur le marché, loin de là. Les intégrateurs de plus grande échelle, voire au niveau national de type Spie Communication, ont tendance à travailler avec de gros opérateurs comme Neuf Cegetel.

Mais il y a aussi des intégrateurs/opérateurs dont le métier est la flexibilité de l'interconnexion et l'interopérabilité maximale IP au niveau mondial (Asie, Pacifique, Europe et USA) avec leur propre réseau de télécommunications comme c'est le cas de Verizon Business qui propose l'interopérabilité sur Centrex, IP PBX dédié et PABX traditionnels. Pour l'intégration, Verizon Business s'appuie notamment sur des produits de Broadsoft, un des leaders en matière d'applications de VOIP et de Communication Unifiée intégrés par les ISP et opérateurs de téléphonie. Du côté d'Orange, la stratégie repose sur Orange Business Services, particulièrement cher pour de petites infrastructures tout IP ou plus classiques du genre PABX.

Au moment du choix

Le choix d'une solution n'est évidemment pas simple. Toutefois, l'usage de l'IP pour la téléphonie a l'intérêt de se préoccuper de l'infrastructure réseau informatique et de s'appuyer dessus. Cette colonne vertébrale de l'information, au moment de passer à l'IP, doit faire l'objet d'une attention toute particulière pour se décider vers du PABX étendu à l'IP, vers de l'IP PBX ou du full IP. ■

Olivier Pavie

Full IP et IP PBX, concrètement, les connectiques ?

Les connectiques du Full IP type Centrex se contentent de relier un ou deux liens spécialisés ou SDSL à l'infrastructure de réseau Ethernet de l'entreprise au moyen d'une petite boîte pouvant elle-même disposer de ports de connexion de lignes analogiques en sortie (FXS) pour relier les prises FXO d'un téléphone analogique ou d'un télécopieur. Avec le protocole SIP Trunk exploité par les opérateurs, il existe de toutes les façons un moyen de connecter des boîtiers FXS sur le réseau Ethernet pour brancher des équipements analogiques là où on le souhaite. Pour des équipements Ethernet, tout se fait par les connexions Ethernet, panneaux de brassage et les Switch. Les Switch POE (Power Over Ethernet) permettent de

raccorder des postes téléphoniques POE qui ne nécessitent pas d'alimentation électrique complémentaire. Dans une infrastructure VOIP, le mieux est de disposer d'un brassage de ports Ethernet classiques en 100/1000 Mbits/s et des ports Ethernet POE en 10/100 pour la téléphonie.

Dans le cas d'un usage de type IP PBX, les câblages sont très proches de ceux d'un équipement Full IP. Ce qui va changer, c'est la gestion des lignes de téléphone qui proviennent non plus d'un flux IP mais de lignes analogiques ou RNIS, T1 ou T2 qui vont être directement raccordées à la boîte : pour les sociétés qui remplacent leur vieux PABX, il n'y a qu'à raccorder les anciennes arrières du PABX vers l'IP PBX. ■



VOIX & VIDÉO IP
SÉCURITÉ
MOBILE OFFICE
M-COMMERCE
M2M
IDENTIFICATION
WIRELESS
GREEN IT

LE SALON DES TECHNOLOGIES POUR
UNE COMMUNICATION INTELLIGENTE



UN MONDE DE CONVERGENCE TECHNOLOGIQUE
AU SERVICE DE L'HOMME,
DU BUSINESS ET DE LA PLANÈTE

21-22-23 OCTOBRE 2008

PARIS EXPO
PORTE DE VERSAILLES

PRÉPAREZ VOTRE VISITE ET ÉVITEZ TOUTE ATTENTE À L'ENTRÉE DU SALON, EN RÉSERVANT
DÈS MAINTENANT VOTRE BADGE D'ACCÈS GRATUIT SUR WWW.IPCONVERGENCE.FR

Etude de coûts : des devis du simple au quadruple

Pour réaliser notre dossier, nous avons pu disposer de devis réels concernant l'équipement, d'une PME devant déménager et équiper ses nouveaux locaux d'une solution de téléphonie adaptée à sa croissance.

Les sociétés interrogées ont été deux intégrateurs de téléphonie, B3G, (Iperlink et JLL), et les autres, des intégrateurs de solutions informatiques, réseau, communications : Spie Com-

munications, Orange Business Services et Vokto. Les devis ont été réalisés pour 11 postes téléphoniques. Les prix peuvent aller du simple au quadruple sur l'infrastructure, son installation et sa maintenance, sans compter les abonnements et les coûts de communication. Comme indiqué dans le dossier, les explications peuvent être très courtes, voire inexistantes voire incompréhensibles pour le néo-

phyte. En revanche, des devis détaillés et intéressants ont été proposés par Spie, JLL et Vokto. Orange Business Services, qui a exigé la confidentialité du devis, est lanterne rouge dans tous les cas sur ce devis, avec des prix supérieur sur l'équipement et la maintenance, et une absence caractérisée de détails sur l'infrastructure mise en place. ■ O.P.

Solutions téléphoniques prenant en compte l'existence physique d'un réseau Ethernet dans l'entreprise	JLL (avec B3G)	Iperlink (avec B3G)	Orange B ^{ness} S ^{ces} (avec Orange) Devis confidentiel	Spie (avec Neuf Cegetel)	Vokto (sans tarifs opérateurs)
Type de solution	Centrex	Centrex	(Devis confidentiel)	IP PBX Full IP	IP PBX sur lignes TO
Nbre de téléphones proposés sur l'offre (fixes + DECT)	8 postes fixes	8 postes fixes		8 (dont 2 DECT)	10 (dont 5 DECT)
Connexion réseau IP (incluant matériel spécial téléphonie avec postes téléphoniques)	"Forfait Centrex" + "équipements" placés en colonne "RM leaser" pour Règlement mensuel au leaser. Le prix calculé à partir du devis est élevé puisqu'il se situe à plus de 6200 €.HT	1 425,00 €		2 804,01 €	4 036,18 €
Installation	comprise	1 005,00 €		comprise	1 290,00 €
Formation à l'usage du standard (1/2 journée)	comprise	250,00 €		optionnelle	400,00 €
Coût Total d'investissement	6283 € HT (estimé par rapport aux informations du devis)	2 680,00 €		2 804,01 €	5 726,18 €
Abonnements proposés :					
Maintenance/an	comprise	assurée par Iperlink, sans précisions		252,36 €	1 128,00 €
Support téléphonique proposé	compris	2 mois gratuits illimités		compris (helpdesk administrateur)	400,00 €
Devis Total Hors Taxes	2 680,00 €	Devis confidentiel	2 804,01 €	6 274,33 €	
Coût mensuel HT estimé par la rédaction (investissements + abonnements maintenance et services divers) sur 48 mois hors télécommunications et abonnements télécoms avec un taux d'intérêt à 5,5%	146,12 €	62,32 €		80,28 €	252,46 €
Abonnement télécom proposé	118 € HT/mois	155 € HT/mois		119,30 € HT/mois pour des appels illimités en national/régional/local sur chaque poste, le reste aux tarifs Neuf Cegetel	Pas d'offre proposée
TOTAL MENSUEL	264,12 €	217,32 €	Devis confidentiel	199,58 €	non calculable
Commentaire sur l'offre	L'offre proposée l'est entièrement sous forme d'abonnement mensuel de location pour 36 mois (avec option d'achat ?) du matériel et un abonnement mensuel illimité en national, régional et local pour chacune des 8 lignes : le coût mensuel estimé sur 48 mois est un calcul réalisé par la rédaction pour trouver une correspondance avec les autres devis	Ce qui est assez lourd en investissement avec la formule B3G, c'est que les tarifs ne sont pas vraiment dégressifs en fonction du nombre de lignes et qu'il faut donc bien calibrer son attente : la section investissement devient vite négligeable face au prix de l'abonnement télécommunications. De plus, la proposition sur 60 mois intègre les abonnements Télécom : comment cela est-il géré au bout des 60 mois ?	L'offre proposée est élevée en termes de maintenance, ce qui a tendance à doubler le budget global par rapport aux autres offres. Par ailleurs, l'offre est très sommaire en termes d'explications. Sur deux demandes, l'une en Full IP et l'autre en "classique" TO, aucune différence expliquée et aucune différence significative de prix. Pas d'indications de prix de télécommunications.	L'offre, extensible jusqu'à 16 postes, est très complète et très attractive dans l'ensemble de la prestation, jusqu'aux tarifs des télécommunications, au plan de numérotation interne. La seule réelle limitation concerne l'accès 100% DSL qui peut être compensé en cas de panne réseau ou électrique, pour une TPE ou petite PME, par des accès vers mobiles.	L'offre ne propose pas d'opérateur. Aucun coût n'est donné, toutefois, Vokto s'est basé sur une installation à base de 5 lignes TO pour réaliser une installation très "classique" : charge au client de choisir son fournisseur de lignes et ses coûts de communication sans que cela l'empêche d'exploiter d'autres lignes 100 % IP par la suite en fonction des besoins

CRM, HelpDesk, BPM : Ne faites plus les pieds au mur !

Optez pour
une solution simple,
souple et pérenne



Des applications métiers sont devenues critiques pour votre entreprise. Vous n'avez ni le temps ni les budgets pour y répondre. Vous allez perdre pied ? EnterpriseWizard est une application de CRM/HelpDesk totalement personnalisable, sans programmer. En quelques jours, obtenez, au pied levé, **des applications métiers sur mesure, dont vous gardez la maîtrise.**

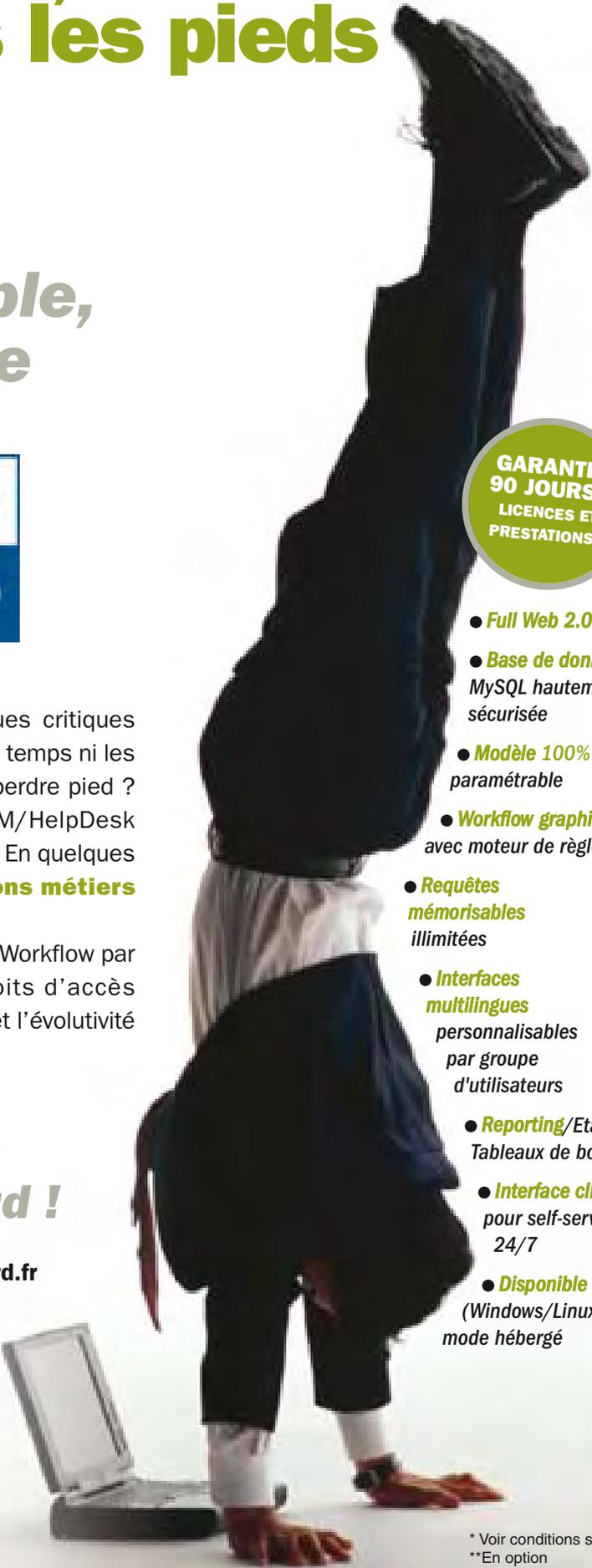
La compatibilité multiplateforme, le moteur de Workflow par glisser/déposer, et la gestion fine des droits d'accès assurent la montée en charge à moindre coût et l'évolutivité dans le temps.

**Partez du bon pied
avec EnterpriseWizard !**

Pour plus d'information www.enterprisewizard.fr



18 avenue de la Cristallerie 92310 SEVRES
Tél : +33 1 46 90 07 07 Fax: +33 1 46 90 07 08
mail : info-ew@istri.fr



**GARANTIE
90 JOURS :
LICENCES ET
PRESTATIONS***

- **Full Web 2.0**
- **Base de données MySQL hautement sécurisée**
- **Modèle 100% paramétrable**
- **Workflow graphique avec moteur de règles**
- **Requêtes mémorisables illimitées**
- **Interfaces multilingues personnalisables par groupe d'utilisateurs**
- **Reporting/Etats/ Tableaux de bord**
- **Interface clients** pour self-service 24/7**
- **Disponible à l'achat (Windows/Linux) ou en mode hébergé**

* Voir conditions sur notre site
** En option

La réponse à cette question tombe souvent très vite, évidente : pour réduire les coûts. Pourtant, ce n'est pas la seule motivation des entreprises.

CONSOLIDER ses serveurs : pour quoi faire... ?

Qu'il s'agisse de grands comptes ou de PME/PMI, les problématiques tendent à se ressembler : prolifération des serveurs avec saturation des centres de calcul, éparpillement des données et des applications, coûts d'installation et d'exploitation des serveurs élevés, induisant un manque de réactivité etc. Face à ce type de problèmes, les entreprises ont recours à la consolidation de leurs serveurs.

Des motivations convergentes

"La motivation principale à consolider demeure sans aucun doute la réduction des coûts" confirme **Jean-Yves Migeon**, responsable marketing produits serveurs chez Sun France. "Mais, en particulier dans les grands comptes, il y a un autre axe important, qui est celui de la flexibilité des infrastructures et de la maîtrise du parc : il leur est nécessaire de connaître leur installation pour pouvoir installer plus rapidement un nouveau serveur, par exemple."

La consolidation conduit à une réduction de l'occupation au sol, parfois dans des proportions gigantesques, dans des rapports de 1 à 10. Elle conduit également à la réduction de la consommation d'énergie, mais il existe d'autres motivations, comme la simplification de la gestion de l'environnement informatique grâce à la mise en place de standards, ou encore la réduction et la simplification du câblage, l'amélioration de la disponibilité des serveurs, une capacité de restauration accrue ou la limitation des risques du simple fait de la réduction du nombre de sites.



Jean-Yves Migeon,
Responsable marketing
produits serveurs
chez Sun France

À ceci s'ajoute une motivation supplémentaire et rela-

tivement récente : l'aspect "vert", c'est-à-dire écologique, ou "Green IT", comme on dit, ou encore "eco-friendly" de la consolidation. Il est clair qu'en utilisant moins d'énergie, en dégageant moins de chaleur et en ayant des besoins moindres en matière de climatisation on préserve forcément l'environnement, ce qui ne manque pas d'améliorer l'image du service informatique et de l'entreprise. Mais dans l'ensemble, cette dimension ne paraît pas encore très motrice en France, alors qu'elle l'est déjà plus aux États-Unis. Cela ne saurait tarder.



Centre de calcul de Santa Clara mis en place suite à un projet de consolidation de serveurs

Consolidation et virtualisation

Lorsqu'on évoque la consolidation, la notion de virtualisation n'est généralement pas loin. "La virtualisation n'est qu'un des outils de consolidation des serveurs" explique Jean-Yves Migeon. "Elle permet d'installer un nouvel environnement beaucoup plus rapidement et d'être beaucoup plus réactif à la demande. On constate que les PME ne faisaient pas de consolidation il y a 10 ans. Ce qui les amène à consolider aujourd'hui, c'est justement l'existence de techniques de virtualisation éprouvées."

La virtualisation permet notamment d'arriver à un meilleur taux d'utilisation moyen des systèmes. On constate bien souvent que ce taux reste faible, de l'ordre de 20%. En virtualisant, c'est-à-dire en consolidant par exemple 10 serveurs sur une seule machine physique, on va pouvoir moduler et équilibrer les charges de certains serveurs par rapport aux autres et ainsi retailler les machines pour aboutir à des taux d'utilisation de l'ordre de 70 à 80% d'utilisation dans certains cas.

Du même coup, on diminue les besoins en refroidissement : on résout ainsi les problèmes d'installations saturées et de climatisations qui ne suivent pas ou plus alors que les racks demeurent à moitié pleins sans pouvoir accueillir de matériel supplémentaire.



"La France est un peu à part du point de vue de l'électricité car nous avons la chance d'avoir un réseau de bonne qualité et pas trop cher comparativement à d'autres pays, y compris les États-Unis" poursuit Jean-Yves Migeon. "En outre, le service informatique était jusqu'ici rarement responsable de la facture d'électricité ; ses problèmes étaient plus opérationnels (climatisation etc.). Aujourd'hui, les entreprises évoluent aussi et commencent à créer des directions chargées du Green IT et de l'environnement en général. Celles-ci collaborent avec la direction informatique pour aller dans le sens des économies."

Même si au bilan les avantages de la consolidation pour l'entreprise convergent et se traduisent en espèces sonnantes et rébuchantes, les bénéfices enregistrés sont de natures très diverses, allant du gain de place à la simplification du câblage, à l'absorption potentielle de croissance, à la réactivité et à l'amélioration de la qualité de service. Dans ces conditions, la bonne question à se poser est sans doute "Pourquoi ne pas consolider ?"

Benoît Herr

“ Prolifération des serveurs, éparpillement des données et des applications, coûts des serveurs élevés : les problématiques se ressemblent dans les grands comptes et les PME/PMI ”

PowerBuilder 11.5[®]

Accélérez votre développement

Performance, Productivité, Polyvalence

NOUVELLE VERSION MAJEURE ENFIN DISPONIBLE !

Un EDI optimisé pour déployer partout, avec agilité :

Déploiement sur .NET :

- Services Web
- Assemblies
- WebForms ASP .NET
- WinForms
- Smart Client .NET
- support AJAX pour les WebForms



Déploiement sur J2EE* :

- JBoss
- WebLogic
- WebSphere

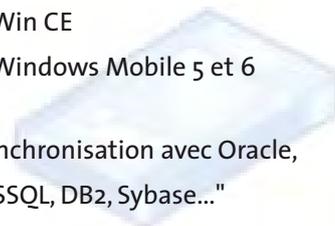


Gratuit*
avec
PB 11.5

Déploiement sur Pocket PC* :

- Win CE
- Windows Mobile 5 et 6

Synchronisation avec Oracle,
MSSQL, DB2, Sybase..."



Gratuit*
avec
PB 11.5

**Le Plug-in PowerBuilder pour Serveur d'Application[®] et PocketBuilder[®] ont été incorporés sans surcoût dans PowerBuilder 11.5 pour encore plus de valeur ajoutée*

Distributeur VAD :



An ARROW Company

Tel: +33 (0)1 49 97 49 09
sybase@open-way.com

Découvrez Sybase PowerBuilder 11.5 en 15 minutes

<http://www.sybase.com/products/development/powerbuilder/videos>

Echos du Techwave :

http://www.sybase.com/techwave/conference_content

(cliquez sur "Modern Application Development")

Confiez vos projets
à un professionnel

SYBASE[®]

Tel: +33 (0)1 41 91 96 80
europePB@sybase.com

Dans un marché mondial toujours en croissance, les serveurs en lames s'échappent du peloton grâce à leur plus faible consommation électrique et à leur encombrement réduit.

Les serveurs en lames ont le vent en poupe

Le marché des serveurs est toujours florissant. Selon le Gartner, il a représenté au niveau mondial en 2007 près de 55 milliards de dollars pour un peu moins de 9 millions de machines vendues (cf. tableaux). En chiffre d'affaires, IBM et HP jouent toujours à touche-touche tandis que Dell dépasse de loin IBM en nombre de machines vendues, signant en cela le succès de l'architecture x86 et des fondeurs comme Intel et AMD.

En France, le Duquesne Group, qui a récemment mené une enquête "Serveurs" pour le compte du CRIP (Club des Responsables d'Infrastructure et de Production), décrit l'état du parc existant ainsi : les serveurs Windows et Linux représentent le gros des troupes, de l'ordre de 70 % du parc. Parmi ceux-ci on compte un serveur Linux pour 4 serveurs Windows. Les serveurs Unix traditionnels représentent encore toujours environ un quart du parc, le parc Solaris étant le plus important. Mais les serveurs Solaris sont plus petits en moyenne, ce qui explique leur dominance par rapport aux AIX et autres HP-UX, généralement plus consolidés.

Suivent les mainframes et les AS/400, qui subsistent même si leur volume demeure marginal par rapport aux autres architectures. Le Duquesne Group précise qu'il reste même du VMS et du GCOS. De son côté, IDC confirme la poursuite de la croissance du système d'exploitation Windows en l'estimant à 9,8% sur les volumes et à 6,9% en valeur pour 2007.

La poussée des lames

Les serveurs tours n'ont plus la cote et font figure de "has been". "Lors de mon arrivée (il y a un an NdIR), j'ai découvert avec stupefaction le nombre impressionnant de serveurs tours qui restaient" a expliqué **Bouchaib Baba**, de la CCAS (Caisse Centrale d'Activités Sociales du personnel des industries électrique et gazière) lors de son témoignage à l'occasion de la journée *HP: Génération Blade 2008* le 2 juillet dernier, suscitant un vif étonnement du public présent.



Alain Pencq

"Le problème des tours est double : elles sont moins propres que les racks et ne résolvent pas le problème de la câblerie" commente **Alain Pencq**, Ingénieur d'affaires chez Antemeta. "Aucune femme de ménage ne met les mains dans un rack ou ne se prend les pieds dans les câbles."

Les serveurs en lames diffèrent des racks de par la mutualisation de divers composants. Ils se présentent sous la forme de modules s'enfichant dans un châssis rackable contenant un certain nombre de ressources mutualisées : alimentation électrique, ventilation, commutateurs Fiber Channel ou Infiniband etc. Les adresses MAC ou WWN (World Wide Name) du Fiber Channel peuvent être virtualisées, ce qui permet de dématérialiser le câblage correspondant et donc d'utiliser un port Ethernet pour connecter le châssis et toutes les lames qu'il héberge au réseau local. Le châssis intervient pour une part non négligeable dans le prix de l'équipement, qui place l'équilibre financier autour de 5 lames minimum par châssis (cf encadré "Un équilibre à cinq lames"). Il existe des châssis capables d'héberger 14 à 16 lames, voire 32 – c'est-à-dire autant de serveurs – mais aussi des châssis plus petits, de 6 à 8 lames, comme le C3000



Le serveur ProLiant BL2x220c G5 de chez HP

chez HP ou le BladeCenter S chez IBM, plus adaptés aux PME. Selon le Duquesne Group, les serveurs en lames représentent aujourd'hui 15% du parc serveurs, mais progressent très fortement, ce que confirme IDC en estimant la croissance du chiffre d'affaires généré par les lames à 41% sur 2007.

À 20 ans, l'AS/400 est devenu "i"

Lancé le 21 juin 1988 exactement, le serveur alors propriétaire d'IBM a traversé toutes les époques pour poursuivre sa carrière aujourd'hui... et sans doute demain. Oh bien sûr, il a beaucoup changé : devenu "ouvert" sur TCP/IP, l'Internet avec Apache, les langages de programmation Web comme PHP, Linux grâce à sa possibilité d'installer de nombreux serveurs virtuels dans différentes partitions, il s'est récemment rapproché de son alter ego, le System p, pour ne plus faire qu'un, regroupé sous le vocable "Power Systems". Ce rapprochement a notamment pu se faire car les deux machines sont équipées des mêmes processeurs : les POWER6.

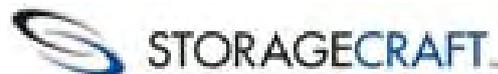
Mais son système d'exploitation, l'i5/OS, également rebaptisé pour l'occasion, en IBM i, demeure, avec ses spécificités. Même s'il est capable d'héberger de nombreux serveurs virtuels Linux et AIX, il ne possède toujours pas d'interface graphique native ; sa base de données DB2/400, sa simplicité de mise en œuvre et son intégration en font un excellent serveur d'infrastructure.

Ainsi, à l'inverse de ses concurrents historiques, disparus depuis longtemps, l'AS/400, serveur à l'architecture singulière, a évolué et sa forme actuelle, le Power i, entame fièrement sa troisième décennie d'existence au service des entreprises, majoritairement PME et filiales de grands groupes.

BH



Le BladeCenter QS22 d'IBM



IN SITU Conseil & Informatique

accélère et fiabilise les migrations
avec **ShadowProtect**



IN SITU
CONSEIL & INFORMATIQUE

In Situ, société de conseil en informatique basée à Mérignac, accompagne les entreprises dans leur informatisation. In Situ propose à ses clients et prospects de gérer leur parc, prévenir les pannes, sécuriser les données vitales de leur entreprise, organiser et administrer leur réseau ainsi qu'en assurer la maintenance.

www.insitu-conseil.com



La satisfaction de nos clients est notre meilleure recommandation

Rémi CARAYON
Gérant et Fondateur d'In Situ.

■ CANA ELEC

« Equipé de 40 postes et de 6 serveurs sur 2 sites, notre objectif était de migrer 4 serveurs de CANA ELEC en un temps record vers un matériel plus récent et de manière transparente. Mission accomplie, la migration a été transparente pour le client ».

■ ALPHA CONSTRUCTIONS

« ALPHA est une société de construction de maisons individuelles qui dispose de 30 PC répartis sur un siège social et 10 agences. Grâce à Shadow Protect, nous avons pu migrer une partie de leur parc en une nuit vers du matériel neuf et sans interruption de service ».

■ ECOLE SAINTE-MARIE GRAND LEBRUN

« L'Ecole Sainte Marie est équipée de 200 PC et de 8 serveurs. A l'aide de ShadowProtect nous avons migré le serveur d'administration des 2800 comptes élèves vers un matériel plus récent et sans arrêt de service ».

Pour remplacer les serveurs de ses clients sans changement de configuration logicielle et avec le minimum de temps d'intervention, In Situ a choisi ShadowProtect pour sa rapidité et son efficacité.

« Quand il a fallu opter pour une solution de sauvegarde et de restauration en cas de panne ou de changement de serveur pour nos clients, le choix s'est naturellement porté sur ShadowProtect pour sa rapidité, sa fiabilité et son prix » précise Rémi Carayon, Gérant et Fondateur d'In Situ.

Une baisse de productivité due à un malware, un crash du système ou une perte de donnée accidentelle peut faire perdre des sommes considérables à une société.

« De nombreuses entreprises ont recours à la location pour leur matériel et certains postes critiques (DAF, secrétariat, direction) sont très longs à reconfigurer en cas de panne. Pouvoir restaurer un poste de travail sur un autre grâce à ShadowProtect, apporte rapidité et sécurité au client. C'est la meilleure solution qui nous permet d'assurer un vrai service de qualité sans que le client ne ressentente la moindre différence dans

son travail au quotidien » commente Rémi Carayon.

La Solution

ShadowProtect sauvegarde à chaud et en continu le système d'exploitation et les données. Cette solution éditée par StorageCraft permet également de :

- ✓ Planifier des sauvegardes automatiques complètes, différentielles ou incrémentales,
- ✓ Visualiser des fichiers image pour une restauration simple de fichiers,
- ✓ Restaurer le système à un instant donné en quelques minutes,
- ✓ Créer des images à froid.

« Fort du succès rencontré lors des précédentes installations, je préconise systématiquement Shadow Protect. La satisfaction de nos clients est notre meilleure recommandation » conclut Rémi Carayon, partenaire revendeur agréé des solutions ESET et StorageCraft. ■

« Une solution de sauvegarde et de restauration rapide et fiable »

Partenaire revendeur : In Situ Conseil & Informatique
Editeur : StorageCraft
www.storagecraft.com

Distributeur exclusif pour la France :
ATHENA Global Services
Tel 01 55 89 08 88

www.athena-gs.com - www.storagecraft.fr



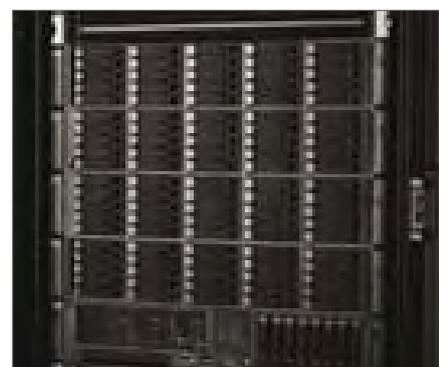
Témoignage recueilli en juillet 2008

Estimation des ventes de serveurs en 2007 (nombre d'unités)

Constructeur	Nombre de serveurs vendus en 2007	Part de marché en 2007 (%)	Nombre de serveurs vendus en 2006	Part de marché en 2006 (%)	Variation (%)
Hewlett-Packard	2 636 522	29,8	2 261 091	27,5	16,6
Dell	1 894 837	21,4	1 783 445	21,7	6,2
IBM	1 282 638	14,5	1 293 825	15,7	-0,9
Sun Microsystems	338 048	3,8	368 603	4,5	-8,3
Fujitsu/FSC	292 486	3,3	256 796	3,1	13,9
Autres	2 396 521	27,1	2 270 224	27,6	5,6
Total	8 841 052	100,0	8 233 984	100,0	7,4

Estimation des ventes de serveurs en 2007 (CA en \$)

Constructeur	Nombre de serveurs vendus en 2007	Part de marché en 2007 (%)	Nombre de serveurs vendus en 2006	Part de marché en 2006 (%)	Variation (%)
Hewlett-Packard	17 041 096 436	31,1	16 901 487 016	32,0	0,8
Dell	15 516 745 894	28,3	14 255 392 676	27,0	8,8
IBM	6 263 714 094	11,4	5 535 623 318	10,5	13,2
Sun Microsystems	5 908 320 759	10,8	5 710 444 135	10,8	3,5
Fujitsu/FSC	2 472 311 780	4,5	2 509 004 791	4,8	-1,5
Autres	7 602 005 981	13,9	7 891 597 805	14,9	-3,7
Total	54 804 194 944	100,0	52 803 549 741	100,0	3,8



Le NonStop BladeSystem HP Integrity NB5000c

c'est déjà un excellent résultat. Le fait est que lorsqu'on veut réellement réduire le nombre de serveurs, le projet passe par les lames et la virtualisation, souvent avec des outils logiciels de type VMWare ou autres."

Source: Gartner Dataquest (février 2008)

La baisse de consommation électrique devient déterminante

Avant la simplification du câblage, la standardisation et la réduction du nombre des m² occupés, c'est la réduction de la consommation électrique qui est le plus souvent citée par les utilisateurs comme avantage déterminant des serveurs en lames.

Dans un serveur traditionnel, lorsqu'on crée 100 Joules de chaleur, l'équivalent de 160 à 300 Joules sont nécessaires pour dissiper cette chaleur et maintenir la température de l'installation. Ceci s'explique principalement par le dégagement de calories lié aux ventilateurs et à l'alimentation, qu'il s'agisse de convertir du courant alternatif en continu ou de modifier les tensions de courant continu au sein du serveur. L'organisation interne spécifique des lames permet de gagner de l'ordre de 20 % de la consommation, d'où une nette préférence à ce type d'équipement.

Les économies liées à l'adoption de lames sont directes mais aussi indirectes. Qui dit lame dit le plus souvent consolidation de serveurs et aussi virtualisation (dans 20% des cas, selon le Duquesne Group). La consolidation se traduit logiquement par une réduction de l'occupation des m² en salle. Le Duquesne Group rapporte des cas absolument époustoufflants, de 1 200 serveurs consolidés sur 100 lames, se traduisant par une réduction de la consommation électrique de 480 000 watts à 15 000 watts. L'oc-

cupation au sol est dans le même temps passée de 300 racks à 8 racks... on imagine bien les économies générées au niveau location de la salle. Le reste est à l'avenant : sur ce projet, le nombre des câbles passe de 3 600 à 125, par exemple. "Ces chiffres paraissent un peu extrêmes et théoriques" commente **Alain Penc**. "Aujourd'hui, si on réduit le nombre des serveurs de moitié,

On retiendra que si les lames opèrent une forte poussée aujourd'hui, elles restent souvent une solution de consolidation et pas forcément une alternative aux serveurs traditionnels, en rack voire en tour. En outre, leur mise en œuvre suppose une taille critique, pas forcément atteinte par les PME les plus modestes.

Benoît Herr

TEMOIGNAGE

Un équilibre à cinq lames

Antemeta est un intégrateur spécialisé dans les environnements hétérogènes générant 30 millions d'euros de chiffre d'affaires par an. Ses clients vont de la PME de 80 personnes au grand compte et sa stratégie passe par des partenariats étroits mais peu nombreux, avec Hewlett-Packard notamment.

"Les technologies blade sont mûres, aujourd'hui" affirme **Alain Penc**, ingénieur d'affaires chez Antemeta. "Elles sont dans leur seconde génération, la première génération étant constituée des produits pionniers d'IBM et d'HP. Ces serveurs présentaient alors des contraintes fortes et peu d'avantages. Ce n'est plus le cas aujourd'hui et les serveurs en lames apportent beaucoup de souplesse pour connecter n'importe quel type de carte, des clés USB aux lames spécialisées, comme des lecteurs de bandes par exemple. HP a réalisé une vraie rupture technologique avec la seconde génération de lames, ce qui lui a permis de faire un bond technologique et aujourd'hui le constructeur a sans doute une petite longueur d'avance.

Il existe un châssis lames HP monté sur roulettes (HP BladeSystem c3000) pouvant être mis en

place dans un environnement sans climatisation, comme un bureau. Même s'il n'est pas idéal, ce système est particulièrement adapté aux entreprises de taille relativement modeste, qui ne possèdent pas de salle informatique et pourront ainsi démarrer avec trois ou quatre lames.

Cependant, plus on mutualise de lames, plus le système devient rentable. Nous estimons que l'équilibre économique se situe aujourd'hui aux alentours de cinq lames."

Une architecture en lames impose en effet d'acquiescer d'abord une infrastructure relativement lourde, à savoir le châssis mais aussi les alimentations, généralement redondées et les switch réseau et Fiber Channel. Le coût de ces équipements reste le même pour une seule lame ou pour 32.

"Toutefois, la souplesse apportée par les lames justifie peut-être que l'entreprise fasse un pari sur l'avenir" conclut Alain Penc. "On n'est jamais à l'abri d'un rachat ou d'une fusion, à l'heure actuelle. Le fait d'être équipé de lames permet de rajouter des serveurs pour ainsi dire en "plug & play" et donc de fondre son architecture dans une autre".

BH

Work with InterSystems.

Not separate systems.*



* Travaillez avec InterSystems, pas avec des systèmes séparés

Connectez plus efficacement vos applications, processus et utilisateurs

Quel que soit votre secteur d'activité, InterSystems Ensemble relie vos applications, vos processus métiers et vos organisations deux fois plus rapidement et plus efficacement que tout autre produit d'intégration.

InterSystems Ensemble® s'adresse aux entreprises et administrations de toutes tailles pour réaliser leur projet d'intégration quel qu'il soit (EAI/ESB/ETL/BPM).

Du projet d'envergure nationale avec plusieurs milliards de messages par an, jusqu'à l'entreprise qui connecte simplement quelques applications, InterSystems Ensemble s'installe en moins d'une heure et est optimisé pour les plates-formes les plus répandues (Windows, Unix, Linux).

InterSystems Ensemble est la seule plate-forme d'intégration véritablement unifiée du marché et s'est classé numéro 1 des moteurs d'interface en 2006 et en 2007 (rapport KLAS) et reconnu par le Gartner Group comme leader et innovant sur son marché.

Grâce à son approche 'composants' inédite, au support d'un grand nombre de standards (BPEL, XML, Web Service, Soap,...), et à sa riche bibliothèque de composants, Ensemble permet la mise en place et la gestion des processus métiers et des processus d'intégration simplement et rapidement, tout en amenant votre système d'information vers les architectures orientées services (SOA).

Doté d'une très large couverture fonctionnelle, InterSystems Ensemble s'avère en production d'une robustesse et fiabilité éprouvée, et offre un niveau de performance inégalé à ce jour.

Toutes ces caractéristiques apportent aux utilisateurs d'Ensemble un retour sur investissement rapide.

Depuis 30 ans, InterSystems est le partenaire technologique privilégié d'entreprises leader dans leur domaine et qui font confiance à la fiabilité, aux hautes performances et à l'innovation des solutions InterSystems.

INTERSYSTEMS

Voyez nos démonstrations produits sur InterSystems.fr/Connecter

Au cœur de la Bourgogne, la maison Latour négocie et élève le vin, depuis 1797, pour le monde entier. Que des grands noms ! Cette vénérable institution n'a jamais oublié de suivre les évolutions techniques. Aujourd'hui, c'est la virtualisation des serveurs qui fait son entrée dans la maison.

TEMOIGNAGE Passer de 7 à 2 serveurs avec la virtualisation

Maison Latour : la tradition à la pointe de la technologie



Le système d'information, sous la direction de **Annie Gourbillon-Faucher** - DSI depuis 1995 chez Latour - se compose d'environ 80 ordinateurs, en très grande majorité sous Windows XP. Ils se répartissent entre les différents sites de la maison, qui rassemble 190 personnes. Une des caractéristiques du parc informatique était d'être loué et non acheté. Ainsi périodiquement, cela permettait de renouveler le matériel. Il y a encore 18 mois, le SI était animé par sept serveurs, chacun possédant une fonction propre, telle que la messagerie, la partie applications, etc.

La réflexion

L'utilisation de la virtualisation pour consolider la partie serveur est venue à la suite d'une réflexion de fond sur le SI et son évolution, et d'un problème avec le loueur de matériel. *"Nous ne voulions pas rajouter de nouveaux serveurs à cause des coûts de maintenance, de l'établissement de nouveaux contrats. La réflexion est venue de notre veille technologique sur internet et dans la presse. Puis quand la décision fut prise de consolider par la virtualisation, je me suis rendue à des séminaires sur le sujet"* précise Annie Gourbillon-Faucher. La décision, impliqua DSI, direction générale, utilisateurs et administrateurs. *"Nous avons aussi une contrainte financière. La virtualisation nous permettait de*



→ Les Cuveries

réduire le coût de la maintenance, de réduire nos contrats et de réduire notre salle informatique ainsi que le temps passé par les administrateurs à cette tâche !" explique la DSI. Au final, le nombre de serveurs physiques IBM est passé de 7 à 2.

La solution

Mais encore fallait-il choisir la solution. *"A l'époque de notre recherche, Microsoft commençait à monter sur ce marché mais VMware était là depuis plus longtemps. J'avais un doute quant à la maturité de Microsoft sur la virtualisation. Nous cherchions avant tout la sécurité et des partenaires capables de comprendre nos attentes"*, poursuit la responsable.

Le choix se porta rapidement sur les solutions VMware. En l'absence de compétences en interne pour réaliser un tel chantier, la DSI choisit, fin 2007, un prestataire VMware, Amazone.

→ Les Serveurs



Le cahier des charges

Du cahier des charges à la production

"Le cahier des charges fut rédigé par nous. Nous avons indiqué, suite aux séminaires et discussions techniques, nos contraintes de temps, les besoins applicatifs, l'architecture finale, etc.", cadre Annie Gourbillon-Faucher. La contrainte de temps, par exemple, a été définie à 4 heures.

Le cahier des charges sélectionna les options. *"Parmi nos applications serveurs, la principale a été notre serveur de*

“ **Le gain est ce que j'en attendais : une meilleure sécurité sans avoir de plan de reprise d'activité très formel** ”

domaine sous Active Directory, sans cela, rien ne peut fonctionner ! Sans oublier les serveurs de GED et de messagerie. Nous avons aussi profité de la mise en place de la virtualisation pour rapatrier sur les serveurs virtuels des applications serveurs hébergés sur de simples PC !”, explique Annie Gourbillon-Faucher.

Bref la consolidation a aussi permis de remettre à plat une partie de l'infrastructure informatique.

La mise en place

Si globalement, la migration s'est bien déroulée, un événement inattendu a provoqué une chute d'un des serveurs. “Nous avons eu une chute durant l'installation des serveurs virtuels due à la synchronisation entre nos différents serveurs. Dans le cahier des charges, la reprise d'activité doit se faire dans les 4 heures. Or, nous avons été capables de remonter le serveur (virtuel) en moins de 15 minutes !”, remarque avec enthousiasme la DSI.

LE BILAN

- Réflexion : 1 an

Le projet a tout de même mis longtemps à mûrir. “Il fallait le temps de la maturation” Cette première phase a mis environ 1 an.

- Projet de migration : 4 mois

La décision prise, tout est allé très vite. Le projet de migration et de mise en production fut conclu en à peine 4 mois !

- Equipe : plus de 6 personnes

Le projet a mobilisé une à trois personnes chez Amazone et DataCore, plus une représentation de VMware qui est venue sur place. Anne Gourbillon-Faucher a suivi intégralement le projet avec ses 2 collaborateurs du SI.

- Cohabitation de 3 systèmes serveurs

La possibilité d'intégrer plusieurs systèmes serveurs sans le moindre souci témoigne de la souplesse de la solution. Ainsi, la SI utilise du Windows Server 2000, 2003 et un Unix.

- Budget : plusieurs milliers d'euros économisés.

L'économie réalisée ne nous a pas été précisée. Elle se chiffre en milliers d'euros par an, ne serait-ce que par la réduction des contrats de location et du coût de maintenance. ■



... Annie Gourbillon-Faucher - DSI chez Latour

Une mise à jour progressive

Passer de serveurs physiques à des serveurs virtuels ne va pas de soi. Outre un audit poussé des serveurs, applications, protocoles réseaux, il a fallu mettre en place une migration progressive. “Nous arrêtons nos serveurs entre midi et 14h ou alors pour les serveurs les plus sensibles, nous faisons la migration uniquement la nuit ! Il fallait, naturellement, prendre en compte les contraintes de travail de la maison”, précise Annie Gourbillon-Faucher. Le seul réel souci concernait le serveur de GED (et de workflow) car il comportait un composant directement dans le boot système. Cela a nécessité une modification, mais ce problème ne fut nullement bloquant pour les techniciens des différents prestataires. L'autre difficulté fut le serveur de fax qui n'était pas supporté par le serveur VMware...

Amazone n'oublia pas de vérifier la conformité des licences des logiciels avec la virtualisation des serveurs. “Dès le départ, je m'en suis occupée. On a tout de suite lancé un audit sur cette partie. Ainsi, toutes les licences OEM nécessitaient une nouvelle licence !”, précise la DSI.

Une administration plus simple

Au final, la maison Latour se retrouve avec deux plates-formes VMware, un AS/400 et un serveur de sauvegarde. Entre les deux plates-formes, une répartition de charge a été mise en place : “Si un des serveurs tombe, l'autre reprend la main même s'il est un peu ralenti car il prend tout en charge. Nous avons fait nos calculs. Sur ce point,

LA SOLUTION RETENUE

- Les outils VMware : ESX IBM eServer 3400 Quad Core avec 4 Go de mémoire et 1200 GB de disques en raid5, console VMware Infrastructure Client 2.5

- Les outils DataCore : SANmelody

- Amazone : les prestations d'étude, installation et formation. ■

nous n'avons pas pris le module d'automatisation VMware.”



La consolidation introduit une souplesse d'utilisation sans commune mesure avec l'ancienne infrastructure. “Nous avons aujourd'hui 9 serveurs virtuels. On peut, à la volée, créer et déployer un nouveau serveur. C'est particulièrement simple et pratique ! On peut ainsi aisément tester un nouveau serveur puis le mettre en production.”

Et l'administration s'en trouve aussi améliorée. “Je m'occupe de l'administration avec 2 collaborateurs. J'ai suivi de bout en bout la mise en place pour mieux connaître, maîtriser l'administration virtuelle. Le côté administration est génial grâce à la console VMware qui centralise toutes les informations sur les serveurs, leur état, l'état du réseau, le trafic, les problèmes éventuels, etc.” précise la DSI. Bref, pour la Maison Latour, la virtualisation a permis une plus grande souplesse et une amélioration de l'administration réseau. ■

François Tonic

Aujourd'hui quelle que soit la taille de l'entreprise, le nombre de postes, de serveurs, la virtualisation est désormais incontournable. Même pour 5 ou 6 serveurs, on peut virtualiser et réduire à 2 machines physiques. Gain de place, administration simplifiée, économie de fonctionnement. Mais attention à bien considérer la tarification et la politique de licences des éditeurs de logiciels.

Virtualisation : les pièges à éviter

La Virtualisation englobe les notions suivantes : hyperviseur, consolidation, virtualisation des applications, stockage, serveurs et poste de travail. Les dernières annonces produits de Symantec, Citrix, VMware, Microsoft, Parallels, etc. montrent les enjeux actuels : l'hyperviseur gratuit ou économique et les défis de la virtualisation des postes de travail et des applications. Cependant, deux éléments échappent souvent aux entreprises : la politique tarifaire des éditeurs de virtualisation et l'utilisation des applications dans cet environnement virtualisé.

1 Une tarification simplifiée mais attention !

Il existe plusieurs types de tarifications. VMware joue la transparence : l'hyperviseur est gratuit et les autres outils (administration, modules additionnels) ont un tarif qui s'entend par processeur physique, sans indication du nombre de cœurs. Citrix joue sur un autre registre, avec une grille tarifaire par utilisateur connecté à l'infrastructure, donc en toute indépendance des processeurs. Le risque est que les éditeurs puissent modifier la grille tarifaire d'une version à



Guillaume Le Tyrant,
responsable marketing
produit Citrix
Europe du Sud

Et l'existant virtualisé

Il arrive que des entreprises migrent leurs serveurs virtuels ou postes virtuels d'un environnement à un autre, même s'il est encore tôt pour parler de "legacy virtualisé". "L'entreprise dit 'je continue' mais le choix n'est plus le bon" précise Philippe Bernard. Bien souvent, une modification de tarification peut inciter à migrer, bien souvent les outils existent mais là aussi il faudra prévoir des tests. ■

une autre. "Citrix ne modifiera pas sa politique (de licence)." affirme **Guillaume Le Tyrant**, responsable marketing produit Citrix Europe du Sud. Avec l'augmentation du nombre d'instances sur une même machine, le nombre toujours accru de cœurs dans un processeur physique, les éditeurs doivent repenser leur propre modèle économique.

Si pour les éditeurs de logiciels de virtualisation le changement tarifaire est sans doute incontournable avec l'évolution des processeurs et de la concurrence, c'est à double tranchant car le risque de perdre des clients existe.

2 Auditer les licences éditeurs !

Aujourd'hui la situation change rapidement, notamment grâce à Microsoft qui autorise la virtualisation de ses systèmes et de plus de 30 de ses logiciels. Cette annonce faite cet été simplifie le travail des entreprises et évite des audits compliqués ou de se retrouver parfois dans une cer-

“ **Il n'est pas possible de réussir sa virtualisation si le matériel n'est pas adapté.** ”

taine illégalité. Et surtout, cela met un terme à ce que l'on appelle la "taxe VMotion". Car avant, on ne pouvait pas transférer une licence d'un serveur à un autre. En effet, c'est tellement simple en virtualisation, de dupliquer un serveur, une machine virtuelle. C'est à cause de cette incertitude que certains intégrateurs et SSII dégagent toute responsabilité juridique dans leur contrat. "Les entreprises sont conscientes (du problème). Un grand

nombre ont des projets bien définis. Le problème survient quand on élargit le périmètre comme le fait de monter un site de secours", indique Guillaume Le Tyrant. Dans ce cas précis, l'entreprise devra sans doute acquérir de nouvelles licences auprès des éditeurs concernés.



Philippe Bernard,
directeur marketing et
communication de GFI
Informatique.

D'autres conseillent aux entreprises d'établir très précisément l'état des licences : ce qu'elles peuvent faire, et ne pas faire. "Nous veillons à la partie juridique dans nos contrats" précise **Philippe Bernard**, directeur marketing et communication de GFI Informatique. Le rôle de conseil est donc important. D'autant plus important que l'entreprise maîtrise pas ou mal ces problèmes.

3 Et si on parlait matériel ?

On oublie souvent un élément pourtant vital: le matériel. Il n'est pas possible de réussir sa virtualisation, surtout serveur, si le matériel n'est pas adapté. La virtualisation permet de saturer la charge serveur. Si vous avez 3 serveurs utilisés à 20-25 %, l'économie d'échelle est évidente : possibilité de tout rassembler sur un seul serveur, administration centralisée, montage et démontage des images serveurs en 15-20 minutes ! Cependant, tout n'est pas virtualisable, comme le serveur modem-fax ou des applications à façon, très spécifiques. Et il n'est pas conseillé de consolider des serveurs critiques (données, base de données) sur un unique serveur.



Il est intéressant de noter, d'après une étude IDC 2007, que seuls environ 9 % des nouveaux serveurs servent à la virtualisation. Ce chiffre devrait doubler, voire tripler, d'ici 2011.

Kimberly-Clark



connecte sa chaîne logistique 7 fois plus rapidement grâce à Ensemble



“ Ensemble nous a permis d'intégrer rapidement la chaîne logistique de Kimberly-Clark à un moment où toutes nos ressources étaient limitées. ”

Brian Bolam, CEO d'OmPrompt

Lorsque Kimberly-Clark Europe a décidé de gérer sa logistique de transport directement via un seul centre de services, l'entreprise s'est tournée vers OmPrompt afin d'intégrer les processus et les données de son application logistique développée en interne, avec les systèmes (électroniques et sur papier) de plus de 100 petites et moyennes entreprises de transport à travers l'Europe.

Créée en 2003 et basée en Angleterre, la société OmPrompt est un intégrateur spécialisé dans l'EDI pour la chaîne logistique. Fort du constat que seulement 30% du marché se sert réellement d'EDI, OmPrompt a découvert une immense opportunité en le mettant à la portée des 70% restants.

InterSystems

Fondée en 1978, InterSystems Corporation est un éditeur d'envergure internationale, présent dans plus de 20 pays. Ses technologies avancées d'intégration EAI/BPM, de base de données ultra performante, et de développement rapide d'applications (RAD) permettent aux entreprises de créer, déployer, exécuter et connecter leurs applications plus efficacement et plus rapidement. Les solutions InterSystems sont utilisées au sein des infrastructures les plus larges et les plus critiques, avec des dizaines de milliers de personnes connectées simultanément et des milliards de transactions par jour – mais sont tout aussi pertinentes et déployées dans le cadre de solutions pour quelques utilisateurs seulement.

InterSystems ENSEMBLE

Ensemble d'InterSystems est une plate-forme d'EAI universelle. En plus de l'intégration rapide d'applications et du support aux SOA, Ensemble favorise également l'innovation rapide en permettant d'enrichir les applications existantes avec des workflows personnalisables, des interfaces utilisateurs conviviales full-web, des processus et règles de gestion métier, des tableaux de bord et bien d'autres fonctionnalités, sans aucune réécriture des applications existantes ■

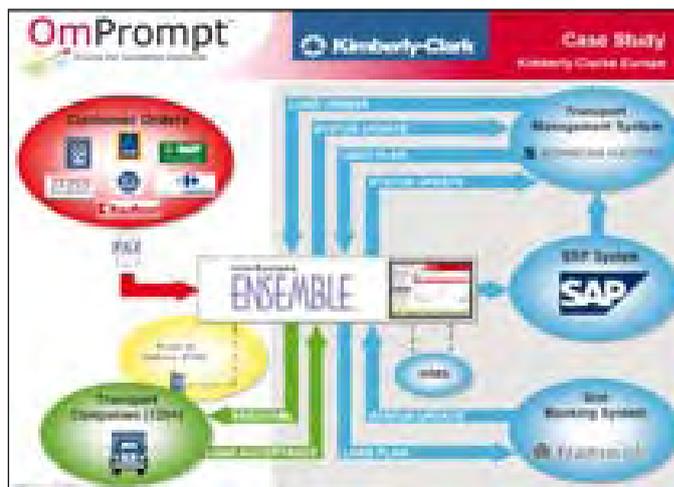
La Solution

En s'appuyant sur InterSystems Ensemble, OmPrompt a développé une librairie brevetée d'analyse et de classification de messages et l'a utilisée pour automatiser le mapping des messages et les échanges multi-entités de données métiers. “Avec InterSystems comme partenaire, nous avons pu réaliser une solution d'intégration attrayante” explique Brian Bolam, CEO d'OmPrompt. “Notre innovation consiste à exploiter les potentialités d'EDI sans exiger que toutes les parties disposent de moyens électroniques.”

ressources humaines, de temps et d'argent auraient été trop élevés.

En utilisant le service de messagerie d'OmPrompt, Kimberly Clark intègre les transporteurs sept fois plus rapidement que par l'approche précédente, tout en générant d'importantes économies et une nette amélioration dans l'efficacité de l'organisation.

“Les performances élevées de la base de données intégrée d'Ensemble nous permettent de stocker et de récupérer des données plus rapidement et à un coût moins élevé qu'avec d'autres technologies” note Bolam. “Avec suffisamment de temps, de ressources et de financement, nous aurions peut-être pu réaliser ce projet dans d'autres technologies, mais sans de



Intégration 7 fois plus rapide

Kimberly-Clark a estimé que le travail d'intégration aurait duré à peu près 18 mois s'il avait été effectué par leurs services internes sans la solution d'OmPrompt / InterSystems. Mais les coûts en termes de

telles performances. Ensemble nous a permis de développer une application complète et viable au moment où toutes nos ressources étaient limitées. Nous aurions eu besoin d'environ cinq fois plus de ressources pour développer une solution équivalente en Java. ■

Plus d'information ?

www.InterSystems.fr

ou appelez-nous au
04 89 06 60 05

InterSystems
ENSEMBLE

Un grand nombre des serveurs virtualisés sont dans des sociétés ayant moins de 100 serveurs (environ 60%). Par contre, il n'existe pas d'étude sur les serveurs existants. Il n'existe pas de configurations type, c'est plutôt du cas par cas, comme nous l'a confirmé **Sandrine Bajolet** (Virtualisation Program manager, NEC Computers). "Il faut auditer.



Sandrine Bajolet,
Virtualisation Program
manager, NEC Computers

Une des questions est de savoir si je garde mon serveur ou si j'en achète un nouveau certifié". Il faut donc collecter les informations de son parc, faire l'inventaire, calculer le taux d'utilisation des machines, contrôler les performances du réseau, identifier les applications

maison mère. Si vous achetez directement un package ou que vous prenez une solution open source, vérifiez à quel type de support vous avez droit et à défaut, quelles sociétés l'assurent.

4 Toutes les applications fonctionneront-elles?

Cette question n'a rien d'anodin ! Il faudra mener un double audit : sur les licences des logiciels et sur la possibilité de les virtualiser. Les applications les plus sensibles demeurent les applications métiers, les applications spécifiques



Max Tchapeyou,
Osiatis

La virtualisation en entreprise doit être motivée : vous devez décider quelles applications et serveurs vous souhaitez virtualiser. On ne fait pas de la virtualisation parce que c'est dans l'air du temps mais parce que vous avez un projet défini, des objectifs.

En résumé

On peut retenir plusieurs éléments de ces derniers mois. Tout d'abord avec l'arrivée de nouveaux acteurs, l'explosion de la virtualisation serveur en entreprise, l'hyperviseur est devenu un outil de commodité n'ayant plus de forte valeur ajoutée. Cette valeur se retrouve aujourd'hui dans les outils d'administration, de montée en charge, de monitoring, etc. D'autre part, on peut se demander si aujourd'hui les édi-

teurs de systèmes ne sont pas redevenus maîtres du jeu alors que jusqu'à présent les éditeurs d'hyperviseurs contrôlaient plus ou moins le marché. Ce retournement est notamment dû à la multiplication des solutions.

François Tonic



Nouveau profil : "Monsieur Virtualisation"

Un nouveau profil métier émerge dans certaines entreprises : le responsable virtualisation. Il vient souvent de la production, estime **Philippe Bernard**. Son rôle est de faire le lien entre la DSI, les gens du métier et les utilisateurs, voire, avec l'administrateur réseau. "Il porte la culture de la virtualisation et est plutôt mono produit" analyse **Philippe Bernard**. Cependant, il est probable, que ce profil devienne multi produits, multi compétences, à cause de la multiplication des techniques et des outils. Il est fort possible que ces premiers "M. virtualisation" soient issus des SSII, des intégrateurs grâce aux transferts de compétences ou aux formations.

Même si votre entreprise n'a pas besoin d'un responsable virtualisation, vous pouvez effectuer un transfert de compétences à l'occasion d'un projet ou tout simplement en faisant certifier un administrateur ou tout autre technicien / ingénieur auprès des éditeurs. VMware estime à plusieurs centaines, les **VMware Certified Professional** en France. ■

à virtualiser, les conditions d'utilisation (licence), et calculer un TCO.

Comme pour les logiciels, il existe des certifications de virtualisation pour le matériel. Et de nombreux constructeurs ont des accords pour proposer en standard des hyperviseurs ou des solutions desktop de virtualisation.



Autre point à ne pas négliger : le support et assistance. Quand vous achetez un serveur ou un poste de travail équipé d'un outil de virtualisation (en OEM donc), le constructeur assure le support / assistance utilisateur. Chez NEC, la filiale France assure les niveaux 1 et 2 en Anglais / Français. Le niveau 3 est assuré par la



Patrick Laudignon,
Osiatis

développées en interne ou en externe. Là c'est du cas par cas avec une phase de tests importante pour pouvoir valider leur bon fonctionnement et adapter si besoin. "Ce n'est pas par ce que ce n'est pas supporté que cela ne fonctionne pas" remarque **Max Tchapeyou**, Osiatis. "S'il n'y a pas de garantie de fonctionnement, il y a un frein psychologique" poursuit **Patrick Laudignon**, Osiatis. Mais certains DSI ignorent ces risques, en toute connaissance de cause.

CodeFluent est un produit de génie logiciel qui permet d'industrialiser la fabrication d'applications professionnelles manipulant des données sur la plate-forme .NET en automatisant la création des composants à partir d'une modélisation de votre métier.



CODEFLUENT PROCURE LES BÉNÉFICES SUIVANTS

UN GAIN TRÈS SIGNIFICATIF DE PRODUCTIVITÉ

par l'automatisation des tâches répétitives et la mise en œuvre du modèle métier selon une architecture orientée services.

LA LIMITATION DU RISQUE

par la structuration du travail des développeurs autour d'une modélisation objet évolutive qui garantit une mise en œuvre selon les meilleures pratiques d'implémentation SOA sous plate-forme Microsoft.

UNE MAINTENABILITÉ ET UNE QUALITÉ ACCRUES

grâce à l'approche intrinsèque de génération qui évite les erreurs et permet d'effectuer des mises à jour sur toutes les couches à l'aide d'une modification centralisée.

L'ÉVOLUTIVITÉ DE L'APPLICATION

car la prise en charge de nouvelles technologies et de nouvelles versions de plate-forme est assurée par la mise à disposition régulière de nouveaux producteurs (Windows Presentation Foundation, Office Business Applications, mobilité).

LES CLIENTS DE CODEFLUENT GAGNENT SUR LEUR MARCHÉ

ENTREPRISES

118 218
LE NUMERO

118218 a choisi CodeFluent pour le développement accéléré et pérenne d'une application spécifique à son métier. 118218 dispose ainsi d'une application métier de type Web 2.0 tirant à la fois partie des technologies ASP.NET et Ajax.

ÉDITEURS DE LOGICIELS

VCS TIMELESS
Alternative retail software

VCS Timeless est un éditeur d'envergure internationale dans le secteur de la distribution spécialisée. La société a retenu CodeFluent pour le développement de son progiciel de gestion dédié à son secteur. Columbus.Next repose sur la technologie .NET 3.0 incluant WPF et WCF. La roadmap comprend le développement de nombreux modules sur plusieurs années.

SSII

 **SOGETI**

Sogeti Application Consulting Services a sélectionné CodeFluent comme outil privilégié pour la réalisation d'applications spécifiques sous .NET. Sogeti propose à ses clients d'utiliser la fabrique logicielle CodeFluent pour la réalisation de leurs développements afin de garantir productivité, limitation du risque et maintenabilité.

DÉVELOPPEURS

**CodeFluent**
EXPERT NETWORK

Richard Clerk, 1er MVP .NET reconnu par Microsoft sur le marché français, a acquis la licence CodeFluent pour optimiser ses développements. Il est entré par ailleurs dans le réseau des experts CodeFluent, un label créé par SoftFluent pour reconnaître l'implication des développeurs dans la promotion et l'évolution du produit.

La SOA est une démarche qui remet en cause tout ou partie de l'organisation de l'entreprise Aujourd'hui, elle est mise en œuvre majoritairement en grandes entreprises. A-t-elle un intérêt pour une PME / PMI ? Si oui, comment la mettre en place et pour quels bénéfices ?

SOA : créer de la valeur avec l'informatique !

Il faut démythifier la SOA

L'architecture orientée services est une architecture en vogue depuis quelques années mais en France, elle a mis relativement longtemps à devenir réalité : beaucoup de tests, de petits projets. Rappelons que la SOA, constitue moins une "architecture" proprement dit, qu'un concept. Pour ajouter à la confusion, chaque éditeur met un peu ce qu'il veut dans sa définition de la SOA, terme un peu fourre-tout. Cet aspect a beaucoup nuit à sa compréhension. En outre, avec le temps, la SOA a énormément gagné en complexité. En France, on a souvent mis en avant l'urbanisation du Système d'Information (SI) en co-

“ SOA n'est pas une fin en soi. ”

rollaire de l'orienté service. Ce qui a pu effrayer nombre d'entreprises. *"Pour une PME, le terme SOA fait peur. On l'a complexifié. On imagine souvent qu'il faut tout prendre ! Cependant, je pense que la SOA s'assainit. On arrête de faire de l'urbanisation à outrance !"*

estime **Thierry Ormancey**, directeur Technique d'IONA. Car si dans la SOA, on parle volontiers de Business Process, de BPM, d'orchestration, tout n'est pas utile, surtout en PME.

"SOA est un moyen plutôt business. Pour quoi rassembler un ERP, un CRM ? Pour mieux communiquer ! On ne fait pas de la SOA pour le plaisir. Il faut un objectif business." commente Eric Bussy (Esker). "Il faut

s'assurer que les applications peuvent être SOA, et soit les changer ou les réécrire, soit les exposer (en service) par un protocole de communication commun. Il faut avoir une idée précise de son système. Et se poser la question : "quelle application je mets en premier : la messagerie ? une application de prise de commande ?..."

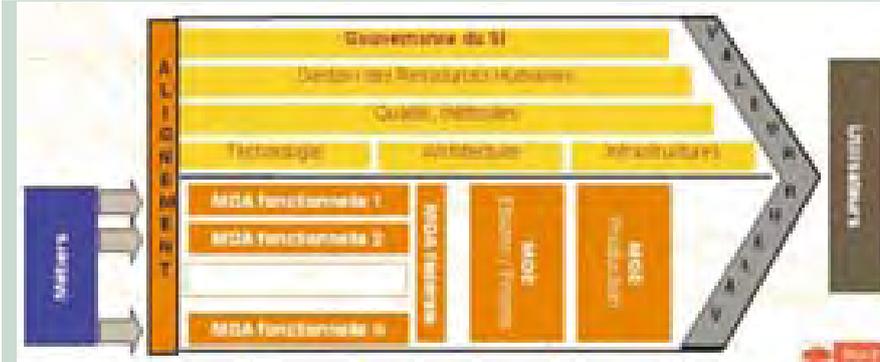
A quoi sert une SOA finalement ?

Une SOA relève de nombreux défis que l'on peut résumer ainsi :

- supprimer le cloisonnement des applications, des départements de l'entreprise : c'est ce que l'on appelle les silos qui isolent les applications, les personnes, les données d'un département à un autre. Ce qui

SOA : aider au business de l'entreprise

Par **Philippe RAVIX**,
Directeur Pôle Transformation SI, Sogeti



L'innovation fait intervenir l'ensemble de l'environnement de l'entreprise et en particulier son système d'information (SI). Les nouveaux modèles économiques sont souvent basés sur les technologies internet en tant que plateforme de services. On peut citer en exemples :

- **La monétisation** du contenu en ligne
- **L'abonnement** à des ressources, applications hébergées (services à la demande)
- **La publicité** sur des sites sociaux et/ou collaboratifs (Myspace, wikipedia, etc.)

Avec la multiplication des services, et de la

demande de services, la pression et les exigences envers le SI s'accroissent. Il ne s'agit plus seulement de faire en sorte que l'en-

vironnement informatique soit opérationnel, il faut également qu'il soit plus rapide, plus efficace, plus innovant et aussi plus économique qu'auparavant !

La démarche SOA s'inscrit dans cette tendance. Elle exige une méthode, l'évolution constante des solutions des éditeurs, des spécifications et des standards.

L'entreprise attend du SI un retour sur investissement. A ce prix, elle ne considèrera plus l'informatique comme un poids financier, mais comme un levier de productivité, de croissance. ■

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Air France : Le budget des projets a été multiplié par 20 en 9 ans

Pierre-Henri Gourgeon, Directeur Général Délégué d'Air France, déclarait en 2007 :

"Dans les années quatre-vingt dix, Air France n'allait pas bien et les investissements informatiques étaient réduits au strict mini-

mum : en 1997, le budget IT représentait 180 millions d'euros (avec moins de 20% pour les projets innovants). En 2006, il s'élevait à 420 millions d'euros, dont 44 % pour les projets et 56% pour le récurrent. C'est certainement à ce prix que nous sommes passés en moins d'une décennie de la neuvième place en termes de chiffre d'affaires à la première". ■

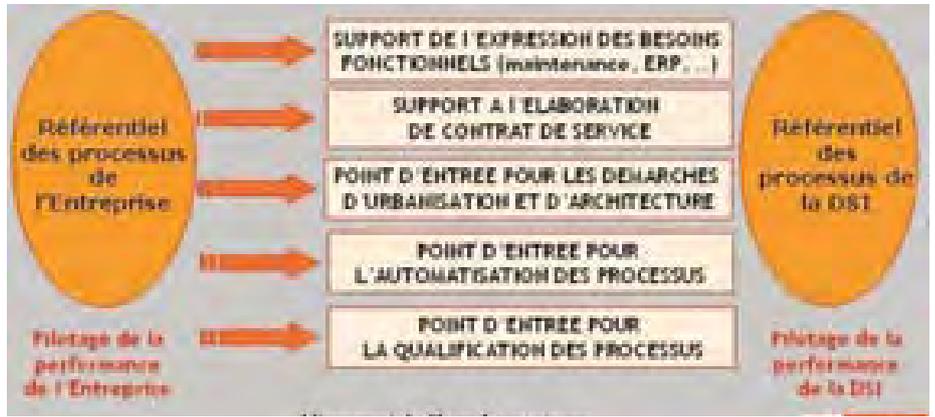
pose énormément de problèmes pour recouper les données (ex. : dans un suivi client).
 - L'informatique n'est plus isolée dans l'entreprise mais fait partie intégrante de l'économie de la société, de son écosystème, de son environnement.

- L'informatique s'aligne donc sur le business et la stratégie de l'entreprise.
 - Casser le manque de souplesse et d'adaptabilité des données et des entreprises : aller plus vite dans les changements que nécessite son activité, les nouveaux produits.

La valeur de la SOA passe par une refonte de son SI

La SOA implique une remise à plat de tout ou partie de son système informatique. Comme nous l'avons vu plus haut, une des "missions" de cette approche est de décloisonner les services de l'entreprise pour faire circuler les données, les applications. Cela seul apporte déjà une valeur à l'entreprise en permettant de collecter les informations nécessaires et de les manipuler (génération de rapport, dossier client ou fournisseur, disponibilité des données, etc.).

En fait c'est l'entreprise, qui est orientée services ! Elle est basée sur un ensemble



→ Alignement du SI par les processus

de services métiers qui implémentent les processus métiers de l'entreprise (le processus métier définit le métier de l'entreprise en faisant abstraction de l'organisation sous-jacente). Une démarche d'Architectures Orientées Services (SOA) va permettre d'identifier, de modéliser et de faire évoluer plus facilement les processus métiers, vecteurs de création de valeur. L'objectif d'une SOA est d'offrir la possibilité aux entreprises de mieux utiliser son SI pour s'adapter aux exigences de son marché ou tout simplement améliorer les relations avec son environnement.

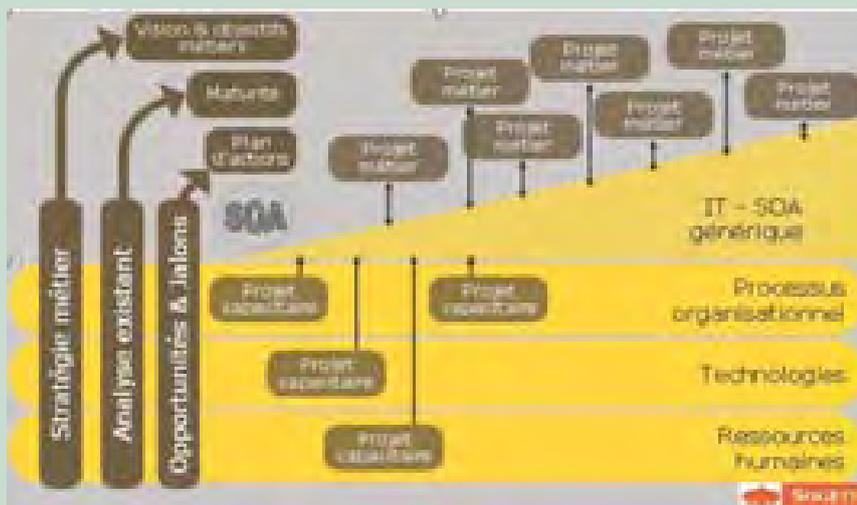


Eric Bussy
ESKER

Un budget élevé

Quel budget ? "voilà une question compliquée !" s'exclame Eric Bussy. Le budget d'une SOA varie énormément selon la taille, l'ambition et surtout les fonctions et outils que l'on souhaite mettre en place. Le coût approximatif s'élèverait à 200 K€, intégrant les licences logicielles (infrastructure, serveur, connecteur), le support, le développement et la mise en production. Cependant, il faut relativiser ce chiffre et l'approche globale de la SOA. Car, n'oubliez pas un point crucial : une démarche, une approche SOA est flexible et modulaire. Vous pouvez d'abord lan-

LA DÉMARCHE SOA



La SOA implique aussi des contraintes qui peuvent rebuter. Pour faire simple, la démarche SOA peut se résumer à la liste suivante :

- ✓ Prendre la décision
- ✓ Mettre en place le projet de gouvernance
- ✓ Organisation
- ✓ Passer chaque demande au "crible SOA"
- ✓ Evaluer la maturité des équipes et du SI
- ✓ Mettre en place les outils

- ✓ Mettre en place le Bus "minima"
- ✓ ESB, Information as a service, connecteurs, transports
- ✓ Identifier les projets "quickwins"

- Les projets qui apportent tout de suite une visibilité métier forte : Mise en place d'un portail, interopérabilité de SI dans une fusion d'entreprises, ...

- Les projets technologiquement simples et rapides de mises en œuvre :

- ✓ Prendre un rendez-vous dans des agendas
- ✓ Lancer un workflow dans une application collaborative pour gérer les rejets d'une application du SI
- ✓ Simplifier les échanges avec un référentiel.

Check-list de l'efficacité du SI

- l'alignement des investissements à la réalisation des objectifs des métiers au cœur du modèle économique de l'entreprise,
- l'amélioration de l'efficacité opérationnelle par une utilisation adéquate des ressources du système d'information,
- la réduction des coûts d'étude et d'exploitation,
- le réinvestissement dans la transformation du système d'information de tout ou partie des économies réalisées sur les activités récurrentes,
- l'intégration rapide des technologies émergentes,
- l'évolution de la qualité des services fournis. ■

Open Source: le modérateur budgétaire



Thierry Ormancey
IONA

"Beaucoup de nos clients sont intéressés par les solutions open source" commente **Thierry Ormancey**, Iona. Cette tendance est relativement récente et l'offre open source dans la SOA est désormais recon-

nue et fiable. Ce n'est pas un hasard si des éditeurs comme Iona, pionnier dans la SOA, propose une plate-forme en open source (Celtix) et une offre payante (Artix). Bien entendu, si la SOA open source est par définition gratuite et ouverte, il faudra tout de même acheter le support, l'assistance et sans doute l'intervention d'un intégrateur car cela reste complexe à mettre à en œuvre, à développer et les entreprises ayant des compétences internes ne sont pas légion.

D'autre part, les solutions open source ne possèdent pas toutes les fonctions, des éditeurs fournissent des modules complémentaires (le plus souvent payants). Comme pour d'autres outils, le socle technique de la SOA est désormais une commodité. ■

cer un premier (petit) projet pour tester une telle architecture puis l'étendre au fur et à mesure, sans que les bouleversements ne soient trop brutaux, cela doit s'accompagner d'une liaison constante entre les gens du métier, la technique et la direction. L'implication des responsables et utilisateurs est vitale pour le succès d'une SOA.

Mettre en œuvre une architecture SOA



Comment fonctionne une SOA ? Pour faire simple, nous avons tout d'abord un existant (applications et données) que l'on ne souhaite pas toujours adapter aux nouvelles technologies, Web 2.0 notamment. Car le budget nécessaire est parfois élevé et pourquoi casser quelque chose qui fonctionne parfaitement ?

-Service

L'unité de base d'une SOA est le service. Le service peut être vu comme une mini application remplaçant une ou plusieurs fonctions précises. On peut ainsi exposer sous forme de services de nombreuses fonctions (compte client, génération de rapport, état des stocks, etc.). Une SOA peut être adossée à son architecture existante, dans ce

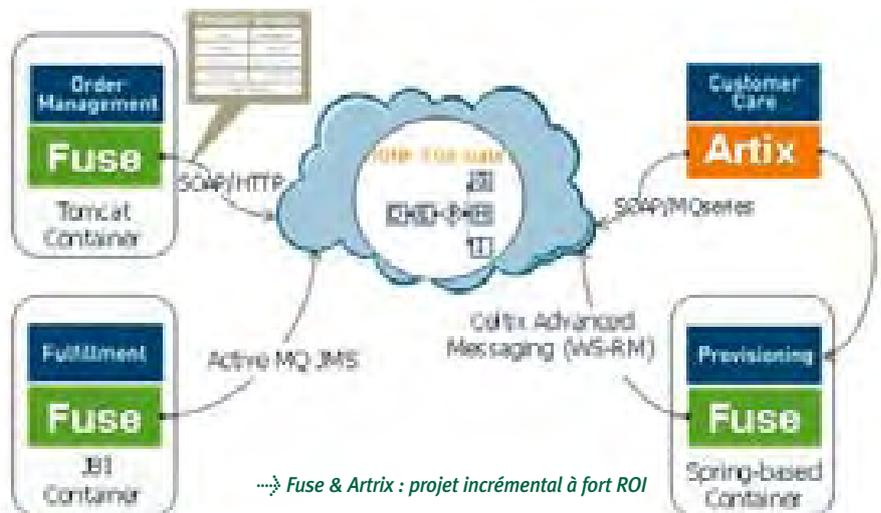
cas, les serveurs de sa SOA vont utiliser des connecteurs pour se connecter à ces applications et échanger avec les services. On peut appliquer à chaque service, ses propres règles de fonctionnement (accès au dit service selon l'autorisation donnée à l'utilisateur, selon un contexte, etc.). Bref, la SOA peut être vue comme une couche d'intégration, en quelque sorte un super EAI, en plus souple.

-Découpage

La SOA permet de découper strictement chaque couche de son infrastructure logicielle. On aura alors basiquement : le back office avec l'existant, un middleware SOA et un front office (l'interface s'appuyant alors les services de sa SOA pour chercher et afficher les informations adéquates). Cette souplesse d'architecture vous permet d'ajouter, de supprimer des services rapidement. Bref, si vous avez un nouveau projet, un nouveau service, une nouvelle contrainte légale, vous pouvez (en théorie et selon la qualité de son architecture) vous adapter très rapidement.

-Choisir la "granularité"

Une des difficultés de la SOA est de bien définir le niveau du service. C'est ce que l'on appelle la granularité. Si le service est de trop haut niveau, c'est-à-dire, pas assez précis dans la définition et dans ses fonctionnalités, le service ne fera pas ce que l'on attendra de lui. Par exemple, un service ayant pour rôle de récupérer les clients par produit qui n'aurait pas de fonctions de tri ou de filtres (par sexe, par région, etc.). Mais descendre trop bas dans les spécifications du service n'est pas bon non plus, car le service deviendra trop dépendant de l'architecture alors qu'une SOA doit assurer un découplage le plus lâche possible entre les couches..



Enquête IBM sur l'intérêt des entreprises pour la SOA

En avril dernier, IBM a dévoilé une étude sur la SOA en entreprise (par IMPACT Event, avril 2008, centrée sur les Etats-Unis).

-42 % des entreprises considère la SOA comme prioritaire et cela en y consacrant entre 10 et 29 % de leur budget informatique (43 % des sondés).

-La tendance sera à l'augmentation en 2008, même si plus d'un tiers des entreprises ne va rien changer au budget SOA.

-1/3 tiers des sociétés annonce appliquer une SOA à l'ensemble de l'entreprise (40 % se limite à un département).

-Dans l'ensemble, les DSI et autres responsables sont satisfaits ou très satisfaits.

-51 % des patrons comprennent l'apport de la SOA dans le business de l'entreprise !

- Pour les projets SOA en cours, 45 % les ont déployés partiellement et 47 % évoluent ou ont réalisé une maquette.

- La direction générale décide de l'implémentation d'une SOA pour 42 %, le DSI pour 33 %.

- Il y a une forte concertation entre les équipes métiers et informatiques avec des réunions au minimum mensuelles pour 46 % des sondés (un point vital).

- l'expertise métier et technique sont associées (52 %). Cela démontre bien la dualité de l'approche SOA. ■

-Outils

Si l'avantage est de pouvoir réutiliser chaque service dans une multitude de contextes (on est moins dépendant des applications), la gestion et la mise en œuvre d'une architecture SOA ne va pas de soi, surtout quand on possède des centaines, des milliers de services. Des outils de gestion et d'intégration plus "lourds" deviennent né-

INSCRIPTION

sur www.cxpforum.com

FORUM CXP

6^{ème}
édition

Paris, 21 octobre 2008

Le progiciel dans tous ses états !

Le logiciel

au service de vos objectifs métier

Le CXP vous propose :

- 14 conférences d'**experts CXP**
- 7 tables rondes avec la participation des **leaders du marché**
- 3 tables rondes avec des **témoignages utilisateurs**
- Un accès à l'expertise du CXP via des **entretiens individuels** et personnalisés avec ses analystes.

**Vous voulez prendre la bonne décision ?
Inscrivez-vous au forum CXP
et profitez des échanges avec
400 décideurs !**



En partenariat avec :

La Tribune



E-DEAL

Aldata

generix



Information
Builders



ORACLE

Coheris

SAP

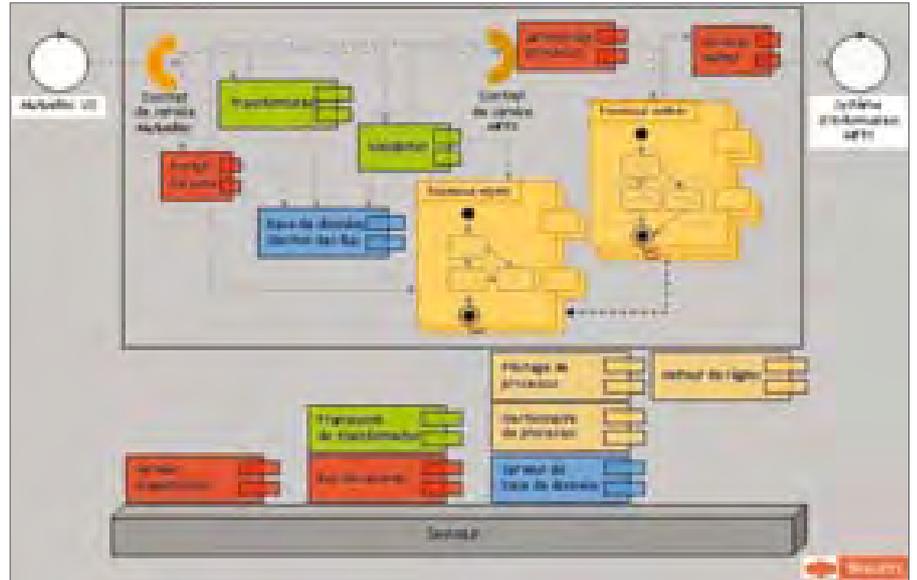
COURBON

selligent

Etude Progress sur la SOA

L'éditeur Progress a interrogé 250 DSI européens, 250 chefs de produits européens, dans 6 secteurs verticaux. Il faut retenir les points suivants :

- 70% des gens voient la SOA comme la future architecture informatique standard de facto. Mais c'est seulement en cours d'adoption (maquette, évaluation, tests sur de petits projets)
- le premier souci est l'intégration (c'est le principal facteur d'adoption de la SOA), puis vient la gouvernance
- la plupart sont multi fournisseurs mais 70 % éprouvent des difficultés à intégrer leurs diverses technologies. ■



...↳ Schéma Architecture technique

cessaires, tels qu'un environnement de gouvernance, un référentiel (en quelque sorte une base de données et un annuaire des services), un bus d'entreprise pour assurer la coordination, la connexion des services. A cela on peut rajouter des processus métiers, des processeurs business, etc. Sans oublier les problématiques de sécurité (encore trop peu abordées en France), de disponibilité des services (surtout dans le cas de services externes car par définition, nous n'avons pas de contrôle sur ceux-ci).



Deux points importants à considérer : la qualité du service interne ou externe (de cette qualité va dépendre la qualité des données, des traitements) et surtout la disponibilité et la pérennité du service. En SOA, de plus en plus de services viennent de l'extérieur, donc comment s'assurer de la disponibilité constante du dit service (un service indisponible peut bloquer l'ensemble de l'architecture). Bref, il faut se montrer rigoureux, heureusement quelques spécifications techniques comme SCA permettent aujourd'hui de définir une SOA et ses services sur un socle reconnu par les éditeurs.

Et si le SaaS était la SOA de l'entreprise ?

Nous avons rappelé que la SOA était constituée de services. Ils permettent de découper une grosse application en mini applications, se résumant à une fonction ou un lot de fonctions. Cela correspond à un service en ligne, qu'on appelle aussi "service hébergé" ou "service à la demande", ou désormais, "SaaS (Software as a Services)" ou "S+S (Software + Services)". Pour faire sim-

ple, l'application n'est plus installée sur votre réseau, vos PC. Elle est hébergée sur Internet (le "nuage informatique" ou «cloud computing»). Et on accède, via internet, à des services, auxquels souscrit l'entreprise, selon des besoins définis. Ainsi, on peut adapter le niveau de stockage, le nombre d'utilisateurs, les droits d'accès, les modules optionnels, etc. selon ses propres besoins. Est-ce encore de la SOA ? "Le SaaS est de

la SOA ! C'est une énorme tendance. Grâce à cela, la SOA se simplifie", estime **Thierry Ormancey**. Surtout, le SaaS permet de remplacer purement et simplement une application ancienne existante comme un serveur de fax. Dans ce type de service, on peut estimer le coût de la solution et l'adapter aux besoins : nouveau collaborateur, besoin croissant ou en baisse, etc.).

Jean Vidames avec Philippe Ravix

RETOUR D'EXPIRIENCE Direct Energie passe à Oracle SOA

Le fournisseur d'électricité Direct Energie emploie environ 150 personnes et 30 dans le département informatique, sans compter les prestataires externes. "Il y a 4 ans, nous avons fait le choix de Cegid. En septembre 2007, la société a décidé de mettre en œuvre SAP. Nous avons aussi de nombreux développements spécifiques écrits en Java ainsi que de très nombreuses interactions avec des SI externes. Nous avons un problème d'intégration, comment les faire 'parler' avec SAP ?" précise **Emmanuel Decolonne**, Directeur des systèmes d'information. "Notre volonté était de garder bon nombre de nos applicatifs spécifiques qui font notre force sur le marché et de conserver, voire améliorer, notre agilité".



Emmanuel Decolonne ORACLE

Et il fallait pouvoir répercuter les changements constants dans les contrats, sur le marché, etc. dans le SI. Une première démarche SOA open source fut adoptée, mais des problèmes d'intégration se firent jour avec le connecteur SAP qui fonctionnait mal ou pas du tout. La suite SOA d'Oracle fut alors installée et si le connecteur SAP continuait à faire

des siennes, Oracle a pu débloquent la situation rapidement. "Les projets SOA constituent une autre approche, difficile à expliquer aux Directions Métiers" avoue Emmanuel Decolonne : "La phase d'implémentation a débuté en juin dernier, pour une mise en production le 31 septembre prochain". Mais le déploiement de l'ensemble de la nouvelle architecture prendra du temps et le projet aboutira 2 ans après.

L'architecture mise en place est à la hauteur des besoins d'intégration. La SOA Suite Oracle est la colonne vertébrale sur laquelle se connecte l'ensemble des applications SAP et des applications spécifiques. L'une des difficultés fut de conserver l'agilité du système et de l'urbaniser. "Pour la base de données, nous sommes totalement sous Oracle. Et nous avons aussi pris Oracle Data Integrator" explique le DSI. "10 personnes ont été mobilisées pour le développement du projet. C'est un projet moyen pour nous, mais haute-ment stratégique". Côté budget, la première phase de 2008 peut s'évaluer à environ 400 000 €, incluant les licences. ■

TOP SSII Editeurs 2008

Les 100 premières sociétés de logiciels et de services font 61% du marché

Nous vous présentons la liste des 100 SSII et des 100 Editeurs qui, soit ont pris la peine de répondre à notre questionnaire, soit sont trop importants pour qu'on les oublie.

Il s'agit de la 28^e Edition du TOP des SSII & Editeurs. Si vous ne connaissiez pas ce Classement, sachez qu'il a été créé en 1981 dans le cadre du magazine Logiciels & Services. Après diverses aventures, il reparait aujourd'hui dans Solutions & Logiciels, dans la forme qui n'a pas beaucoup varié au cours des 10 dernières années. Il s'articule sur le chiffre d'affaires réalisé en France en 2007.

Nous avons séparé le classement des SSII de celui des Editeurs, car les métiers sont très différents, ainsi que les critères économiques qui les régissent. En 2007, le marché des logiciels & services se composait de 30,95 milliards d'euros de services et 9,25 milliards de logiciels.

Malgré tout le soin apporté à la confection des tableaux, des omissions, erreurs ou interversions peuvent s'être produites. L'éditeur décline toute responsabilité. D'éventuels rectificatifs seraient publiés sur le site web de la publication, que nous vous invitons à consulter. www.solutions-logiciels.com

19,5 milliards en 2007

Les 100 premières SSII selon notre échantillon, totalisaient fin 2007 un chiffre d'affaires services (tous services confondus) de 19,5 milliards, contre 19,9 milliards selon notre enquête de l'année dernière. Nous allons revenir sur ce léger retrait. Ces 19,5 milliards représentent donc 63% du marché des services, tel qu'il a été évalué par Syntec. Les 100 premiers Editeurs ont totalisé cette année un chiffre d'affaires de 5,01 milliards d'euros, contre 5,25 en 2006. En 2007, les 100 premiers Editeurs de notre échantillon ont contribué à hauteur de 54,2 % au marché 2007 des logiciels et services associés. A notre avis, les chiffres recueillis cette année ne sont pas représentatifs de l'évolution du marché car les entreprises qui ont répondu ne sont pas exactement les mêmes que celles de l'année dernière. Autrement dit, cette photographie économique ne provient pas d'un panel, mais d'un échantillon aléatoire qui tient compte, bien entendu, de la présence des acteurs les plus importants, mais qui n'est pas identique d'une année sur l'autre.

Méthodologie

Comme l'année dernière, pour obtenir les informations, nous avons procédé à une enquête directe, sous forme de questionnaire Word à nous retourner par email. Pour compléter, nous avons recueilli les informations publiques, publiées soit par des confrères de la presse informatique et économique, soit sur des sites boursiers et économiques, soit enfin, directement sur les sites web des sociétés. Au total, nous avons récolté les questionnaires correspondant à 220 SSII et Editeurs, sachant que certaines sociétés figurent dans les deux TOP, au prorata de chacune des activités de services ou d'édition de logiciels. Nous avons procédé avec autant de rigueur que possible, compte tenu de notre expérience de 27 ans. Toutefois, nous ne pouvons garantir l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations.

Observations

La première observation qui vient immédiatement porter sur le poids respectif des marchés. En nombre de sociétés, les Editeurs sont plus nombreux. En revanche, le poids économique de ces derniers ne représente que 26% de celui des SSII : 5,01 milliards, contre 19,5 milliards. Si, il y a une dizaine d'années, il était plus facile de créer une SSII et de placer quelques informaticiens auprès de clients

que l'on a connus dans une vie professionnelle précédente, il n'est plus ainsi. La profession du service s'est nettement industrialisée et les clients exigent des références difficiles à obtenir et très coûteuses à mettre en œuvre (ISO ou CMMI). Par ailleurs, les donneurs d'ordre sont les services d'achats et les jeunes SSII n'ont aucune chance de se faire référencer auprès des grands comptes. Cela explique en grande partie les mouvements de concentration des plus grandes SSII, jusqu'aux plus petites dont les opérations ne sont pas toujours publiques. A cela, ajoutons le flux de plus en plus important capté par les plates-formes off-shore ou encore near-shore, lequel exerce une pression très forte sur les prix.

Compte tenu de tous ces éléments lourds de conséquences, on constate que les grosses SSII s'en sortent plutôt bien. Le marché confirme le nouveau cycle de croissance que l'on pense généralement durable. Les SSII « moyennes-grosses » bénéficient de cette manne. Toutefois, elles risquent de rencontrer, à terme, des problèmes qui les obligeront à se regrouper avec d'autres pour préserver leur pérennité.

L'exemple nous a été donné l'année dernière avec Unilog, absorbée par LogicaCMG. Parmi les grandes concentrations, on a assisté en 2007 et 2008 à un mouvement brownien autour des éditeurs dédiés à la BI (Hyperion, Cartesis, BO, Cognos) ou au middleware (BEA, Ilog). Les SSII « moyennes-petites » qui sont très spécialisées, soit sur une

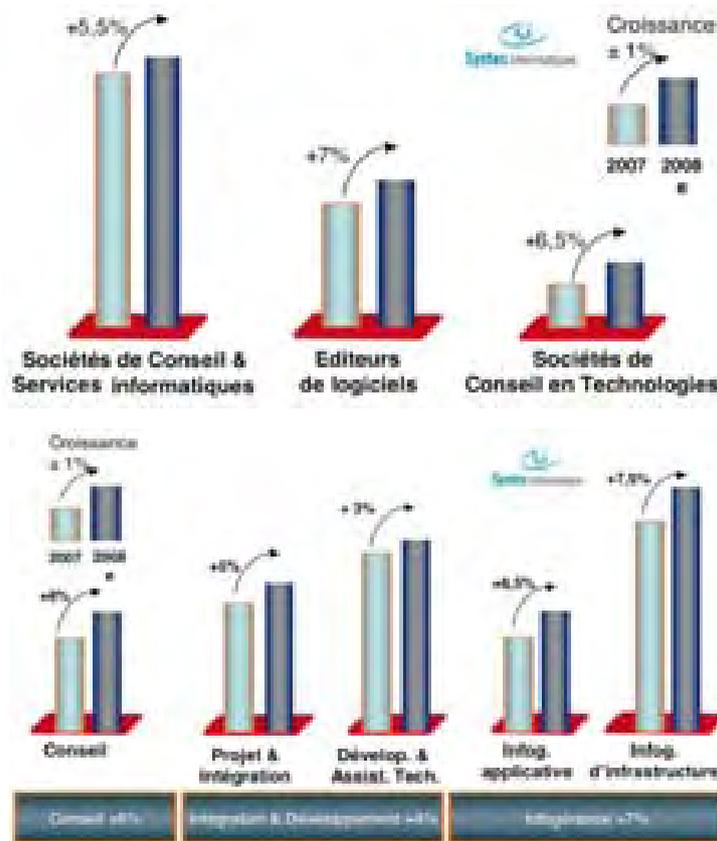
technologie (BI, CRM, etc.), soit sur un secteur, s'en sortent plutôt bien. Elles constituent une proie privilégiée pour les « moyenne-grosses » ou pour les « grosses ». Rappelons aussi le rachat, le 13 mai 2008, d'EDS par HP pour 13,9 milliards de dollars. HP se hisse ainsi à la 2e place mondiale derrière IBM, s'agissant de services uniquement !

Le marché français : +6,5%

Avec une croissance de 6,5%, le marché français des Logiciels & Services a connu en 2007 une 3e année consécutive de croissance supérieure à 6%. Le marché des Logiciels et Services français a enregistré une croissance globale de plus de 25% depuis 2003. Dans un contexte économique général plus perturbé en 2008, le baromètre Syntec informatique du moral des dirigeants (défini sur la base de l'appréciation des dirigeants sur les taux d'utilisation, carnet de commandes, évolution des prix et cycles de décision), témoigne d'une confiance raisonnable dans une nouvelle

Logiciels et services 2007/2008

Source: Syntec Informatique



année de croissance, qui devrait s'établir entre 5 et 7%, soit 3 à 4 fois la croissance du PIB estimée à 1,7%. L'industrie, le Secteur Financier et le Secteur Public, qui concentrent 70% de l'investissement en Logiciels et Services, apparaissent comme des marchés porteurs en 2008. Dans la lignée de 2007, les taux de croissance de l'Édition de Logiciels et du Conseil en Technologies devraient se maintenir à des niveaux élevés, attendus entre 6 et 8%, avec une progression rapide des activités autour des logiciels embarqués. Le Conseil et les Services informatiques devraient croître au-delà de 5%, tirés notamment par le conseil et de l'infogérance.

Toutefois ces notes optimistes ne doivent pas cacher les menaces de récession qui se pointent à l'horizon en cette fin d'année 2008. Si l'exercice en cours semble préservé, il n'en est pas de même pour 2009 qui verra certainement une diminution de la croissance.

Les moteurs

Dans un contexte économique difficile, le secteur des Logiciels & Services tire actuellement parti de ses 4 moteurs structurels de croissance : la nécessité pour les entreprises d'adapter en permanence leur système d'information, notamment pour respecter les contraintes réglementaires ; le besoin d'innover pour se différencier dans un contexte de mondialisation ; l'exigence de rationaliser et d'optimiser les processus de production ; la tendance de fond à externaliser vers des spécialistes des Logiciels & Services et se concentrer sur son cœur de métier. L'offshore, défini par Syntec en tant que prestations consommées en France et réalisées pour tout ou partie

à l'étranger, a représenté 2% du marché français en 2005 et 4% en 2007. Cette forme de service croît à la vitesse de 40 à 50% par an, pour atteindre une asymptote à 10% entre 2010 et 2012.

Une industrie stratégique

Fin 2008, les Logiciels & Services en France devraient employer près de 370 000 personnes (avec 20 000 créations nettes d'emplois très qualifiés en 2008) et représenter un chiffre d'affaires de 42 milliards d'euros. Le secteur s'impose donc comme l'un des plus stratégiques pour l'économie et la performance des entreprises comme des administrations. Le gouvernement, qui compte enfin un Secrétaire d'Etat au développement de l'économie numérique, dispose de leviers forts pour favoriser la croissance et l'emploi en France en plaçant le numérique au cœur de sa politique. Il doit prioritairement s'attacher à développer l'apprentissage et l'usage des Technologies de l'Information et de la Communication d'une part, et à favoriser l'accès des entreprises innovantes aux marchés (notamment dans les PME et l'Administration) et aux capitaux.

L'Europe

Pour l'année 2008, en ce qui concerne les Logiciels et Services, les prévisions de l'EITO (European Information Technology Observatory ou Observatoire Européen des Technologies de l'Information) montrent un léger ralentissement de la croissance en Europe, très modéré en Allemagne et en France, plus marqué en Espagne et surtout au Royaume-Uni, en claire corrélation avec les prévisions relatives aux PIB de ces pays. Seul le marché italien présente un taux en progression. Il est à noter que les prévisions de croissance sur le segment du logiciel applicatif, qui représente un indicateur avancé de conjoncture particulièrement intéressant à suivre, traduisent une forte demande de nouvelles fonctionnalités en 2008. Le marché de l'infogérance, pour sa part, devrait enregistrer un regain significatif de croissance, particulièrement en France où il est à la fois mûr et relativement peu développé par rapport à la Grande Bretagne et à l'Allemagne.

Dans un marché européen en croissance de +6% en 2007 à 210 milliards d'euros, le marché français figure dans la bonne moyenne en terme de croissance, en léger retrait par rapport à l'Espagne et aux Pays-Bas, mais au même niveau que le Royaume-Uni et que l'Allemagne. En valeur, la Grande-Bretagne occupe la première position, devant l'Allemagne et la France. Selon Fabian Bahr du BIT-KOM, le marché allemand des L&S en 2007 est évalué à 44,8 milliards d'euros pour une population qui y travaille de 816 000 personnes, à comparer aux 350 000 personnes en France dans le secteur. En 2008, les trois grands marchés européens (France, Allemagne, Grande-Bretagne) devraient connaître des taux de croissance similaires. Le dynamisme du marché français reste essentiellement lié à une croissance des volumes. Les prix sont stables dans l'édition de logiciels, en légère hausse dans le conseil et l'ingénierie informatiques, ou encore dans l'infogérance, mais ils restent plus bas que dans les autres principaux pays européens. Par ailleurs, il convient de combler le retard accumulé ces dernières années en matière d'investissements Logiciels & Services, notamment dans le Secteur Public et les PME. L'Allemagne est, de ce point de vue, un exemple pour la compétitivité de la France.



Roger BUI

Marché des L&S en France en 2007 : 40,2 MM€	
CONSEIL ET SERVICES INFORMATIQUES DE GESTION	23 100 MM€
dont Conseil	4500 MM€
- conseil en management	2350 MM€
- conseil en système d'information	2150 MM€
dont Ingénierie Informatique	7700 MM€
- développement / assistance technique	2100 MM€
- intégration de systèmes / projets	4600 MM€
dont Maintenance Matérielle	2350 MM€
dont Infogérance	8550 MM€
- infogérance globale / infrastructure	5700 MM€
- TMA	1900 MM€
- BPO	950 MM€
LOGICIELS (LICENCES ET MAINTENANCE)	9250 MM€
dont Infrastructure	2200 MM€
dont Outils	1700 MM€
dont Applicatifs	4500 MM€
dont Systèmes Embarqués	850 MM€
CONSEIL EN TECHNOLOGIES	7850 MM€
dont ISTI*	1100 MM€
dont Services Systèmes embarqués	3500 MM€
dont R&D externalisée (hors embarqué)	3250 MM€

* Informatique Scientifique Technique et Industrielle

LEFEBVRE SOFTWARE

Après avoir investi lourdement dans l'écriture de la nouvelle génération de produit OpenIris finance, Lefebvre-Software a commencé à subir le poids de charges trop lourdes. Viviane Ribeiro, alors à la recherche d'un nouveau projet, a acquis la confiance de l'actionnaire principal, les Editions Lefebvre-Sarrut et repris le flambeau transmis par Pierre Culioli. Depuis janvier 2007, elle a entrepris un relifting complet de l'appareil marketing et commercial et remis la société sur le chemin de la croissance et de la profitabilité.

Viviane Ribeiro, Lefebvre Software

Une dynamique européenne



Viviane Ribeiro,
Présidente de Lefebvre Software

Lefebvre Software a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 21 M€, en croissance de plus de 26 %, dont près de 10% en organique, par rapport à l'exercice précédent, lui permettant d'afficher un retour à une situation bénéficiaire. La vente de licences a fortement progressé avec une croissance de 236 %. Le chiffre d'affaires de l'activité édition, représente aujourd'hui 57% du chiffre d'affaires total et celui de l'activité service, 42%. Le plan de croissance ambitieux a pour objectif de former un groupe de taille significative sur le marché du Mid-Market en Finances et RH. Cela veut dire réaliser à court terme, un chiffre d'affaires de 60 M€, dont plus d'un tiers en Europe, hors de l'hexagone. Concernant l'exercice 2008, Lefebvre Software prévoit, à périmètre constant, une croissance de l'ordre de 15%.

→ Roger Bui : *Pouvez-vous nous préciser les chiffres, notamment ceux concernant la ventilation entre licences, maintenance et services ?*

• **Viviane Ribeiro** : Sur près de 25 M€ prévus en 2008, les licences contribuent pour 6 M€, les revenus récurrents, dont maintenance et ASP pour 8,5 M€, le solde représentant les services d'accompagnement. Nous avons imprimé à Lefebvre Software un rythme de croissance à deux chiffres, soutenue par des ventes de licences en progression de près de 25% et notre objectif en terme de rentabilité est de 15%, tout en maintenant un investissement de 5 M€ en R&D.

→ RB : *Quelle était la situation de Lefebvre Software et comment l'avez-vous résolue ?*

• **Viviane Ribeiro** : Lefebvre Software exerce son activité sur un marché que je connais bien. L'entreprise a enregistré des déficits les 3 dernières années ayant par ailleurs beaucoup investi dans le

de croissance. A la culture principalement de conquête de "new business" de LSWE, j'ai mis en place une organisation commerciale additionnelle et centrée sur les clients. J'ai eu la chance extraordinaire de pouvoir m'appuyer sur des équipes commerciales qui ont accepté de relever le challenge grâce à leur attachement pour leurs produits, pour leurs clients et pour leur entreprise. Toutefois, je me suis aussi séparée des gens qui n'y croyaient pas. A tout moment dans une vie, il faut savoir prendre les décisions nécessaires.

Et enfin, nous avons eu la chance d'avoir un actionnaire qui nous a fait confiance. En 2006, l'entreprise avait réalisé 1,4 M€ de licences et en 2007 ... 4,5 M€. C'est factuel et finalement se passe de commentaires.

→ RB : *En quoi votre projet d'entreprise pour Lefebvre Software est-il différent de tous ceux qui nous sont présentés par d'autres responsables pour d'autres entreprises ?*

• **Viviane Ribeiro** : Tout d'abord, en partant d'un constat : sur ce marché du Mid-Market et chez les spécialistes Finance – Paie-RH, il n'y a plus beaucoup d'acteurs spécialisés et certainement pas de vrai leader. Beaucoup agissent sur des sociétés de taille inférieures à celles que nous adressons. Tout le monde veut venir sur ce marché du Mid-Market et affirme qu'il y est présent. Mais dans la réalité des deals signés, il existe une tranche d'entreprises que personne ne touche. Cette tranche était historiquement occupée par des acteurs connus mais qui, pour diverses raisons ont été rachetés, ou qui sont mal en point ou encore qui ont réduit, voire qui ont tout simplement arrêté leur activité. Je

“ **Rester un spécialiste en Finance-RH et atteindre 60 M€ en 2010** ”

développement de nouveaux produits et sur les dernières technologies. Elle se trouvait, par ailleurs, en panne de démarque commerciale et c'était là, son principal problème.

Les 6 premiers mois de 2007 ont vu l'entreprise se redessiner, redéfinir son organisation, et repartir dans une dynamique

suis persuadée qu'il y a une place significative à prendre sur ce marché dès lors que l'on a une taille suffisante.

Autre constat : nos clients sur le Mid-Market se développent notamment en Europe. Nous devons donc atteindre une taille critique pour les suivre dans leur développement hors de France.

Aujourd'hui nous le faisons en installant nos produits, sans avoir d'équipe locale. Le fait d'avoir un nouveau produit de finance, full-web, dans une technologie nouvelle et attirante, témoigne d'une volonté de conquête. Openlris finance nous permettra d'adresser de nouveaux marchés.

Comme modèle, je pense par exemple à une entreprise comme Coda avant qu'elle ne se vende. Elle s'était implantée dans différents pays, avait une activité centrée sur la finance. Nous sommes Finance et RH et nous voulons rester des spécialistes de ces deux marchés. L'objectif est donc de devenir un acteur significatif, mais en restant un spécialiste, et d'atteindre 60 M€ en 2010, dont plus du tiers hors de France. Plutôt que d'être plus gros mais uniquement en France, et de mélanger toutes les activités qu'elles soient verticales, spécialistes ou ERP.

→ RB : Quid d'Openlris finance ?

• **Viviane Ribeiro** : Le développement d'Openlris finance a été réalisé pour partie en Roumanie tout en conservant le gros noyau de la R&D en France, à Marseille. Bien que les investissements sur Openlris finance aient été très élevés, nous avons conservé des équipes importantes sur les produits actuels et nous continuerons à le faire.

Avec Openlris finance, full-java et full-web, nous avons, comme dit plus haut, l'intention d'adresser de nouveaux marchés et de nouvelles plates-formes.

Nos clients n'ont pas forcément l'intention de changer leur système d'information actuel et nous continuerons à leur apporter de la valeur ajoutée.

Pour eux, nous faisons évoluer nos produits, soit en développant nous-mêmes des compléments, soit avec des produits de partenaires. Tous ces développements nouveaux et complémentaires seront opérationnels sur les trois plates-formes : Iris Finance, Openlris finance et Comptarel. L'objectif étant que ces produits complémentaires puissent continuer à fonctionner

si le client décide de migrer vers une nouvelle plate-forme. Dans les deux années à venir, nous allons donc surtout nous attacher à conquérir les marchés européens avec Openlris finance.

Openlris Immos, qui fait partie de la gamme Openlris, fonctionne déjà chez une vingtaine de clients.

→ RB : Vous prévoyez une croissance externe en 2008. Quels devront être ses atouts ?

• **Viviane Ribeiro** : En effet, nous ambitionnons de trouver une entreprise complémentaire, des marchés complémentaires et des compétences complémentaires. Il faut que ce partenaire privilégié puisse nous emmener dans des eaux de chiffres d'affaires entre 35 et 40 M€, tout en restant sur le marché du Mid-Market.

Je crois fermement à la complémentarité et à la croissance externe à valeur ajoutée. J'ai vécu en direct des acquisitions faites dans un unique but de consolidation de parts de marché et analysé les conséquences, en termes de produits, de clients et de collaborateurs.

Mes collaborateurs de longue date partagent la même vision. Faire de la croissance externe permet de créer de la valeur, ou de la détruire. La consolidation pour la consolidation, c'est créer de la valeur à court terme et c'est détruire de la valeur à long terme. Nous avons donc fait notre choix. ■

Entretien réalisé par **Roger Bui**

VIVIANE RIBEIRO : PARCOURS

→ RB : Rappelez-nous votre parcours professionnel ?

• **Viviane Ribeiro** : En 1997, j'occupais le poste de directeur des opérations de JBA Présys, fruit du rachat de l'éditeur français Présys, filiale de Fininfor et éditeur de la solution de gestion financière Anael, par JBA Software, éditeur britannique de l'ERP System 21. Le canadien Geac rachète JBA en 1999 et l'entité française suit le mouvement. Je suis nommée Présidente du Directoire de Geac France en 2000, également en charge de la direction en Europe des produits financiers du groupe à compter de 2004. En 2006, le fonds Golden Gate Capital rachète Geac pour créer un grand pôle d'édition autour de l'entité Infor. J'ai alors repris mon indépendance. A ce moment là, j'ai cherché à la fois des sociétés pour investir et un projet. J'ai trouvé le groupe des Editions Lefebvre Sarrut qui avait pour filiale Lefebvre Software que je connaissais bien, et pour cause car c'était un concurrent direct sur le marché français d'une partie des produits que je gérais chez Geac. Tout naturellement, j'ai rejoint Pierre Culioli en tant que Directeur Général en janvier 2007. Depuis le 1er juillet 2007, j'ai pris la Présidence Lefebvre Software, suite au départ de Pierre Culioli, cofondateur de la société d'origine avec Michel Andrieu et Philippe Perier. ■

> HISTORIQUE

1988 - Création de Idsys par Pierre Culioli, Michel Andrieu et Philippe Perier. Naissance d'Iris Personnel.

1989 - Rachat de l'activité Tolas Finance. Naissance d'Iris Finance.

1990 - Lancement des gammes IRIS Personnel et IRIS Finance.

1992 - Rachat du parc clients Janus.

1993 - Rapprochement avec Les Editions Francis Lefebvre.

1994 - Rachat du parc clients Tigre, moteur de calcul plan de production à capacité finie.

1998 - Rachat du parc clients BAG/400 à IBM.

2000 - Intégration de la société Ordiconseil.

2001 - La gamme Iris s'ouvre au multi-plates-formes. Absorption d'UTI et du parc clients GRH/400.

2003 - Intégration aux Editions Lefebvre-Sarrut sous le nom de Lefebvre Software.

2006 - Lancement de la gamme Openlris.

2007 - En janvier, arrivée de Viviane Ribeiro à la direction générale de l'entreprise. Le 2 avril, acquisition de Scod, éditeur de Comptarel destiné au marché des PME. Viviane Ribeiro, Directrice Générale de Lefebvre Software devient Présidente de Scod. Le 21 mai, reprise de l'activité RH en ASP d'Adege. Le 1er juillet 2007, fusion juridique et opérationnelle des entités Scod et Lefebvre Software. Viviane Ribeiro est nommée présidente de cette nouvelle entité. ■

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008	
1 - MICROSOFT			Le CA France est une estimation du cabinet PAC. Pour l'exercice fiscal arrêté au 30 juin 2008, Microsoft a annoncé un chiffre d'affaires de 60,42 milliards de dollars, soit +18 % par rapport à l'année dernière. Le résultat d'exploitation pour l'année a été de 22,49 milliards de dollars, soit une augmentation annuelle de 21 %.	Les prévisions pour l'exercice au 30 juin 2009 sont : un chiffre d'affaires entre 67,3 et 68,1 milliards \$ et un résultat d'exploitation entre 26,3 et 26,9 milliards \$.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	41043	36513	CA Edit. :	1780	
R. Opé. :	15277	13582	CA Fr. :	1780	
R. net :	NC	10389	Eff Fr. :	1200	
Effectif :	NC	71000	R&D :	NC	
2 - ORACLE			Oracle est le seul éditeur à proposer des solutions à tous les niveaux de votre activité: bases de données, middleware, BI, applications de gestion et collaboration. Le CA d'Oracle au 31 mai 2008 était de 22,4 milliards de dollars, dont 17,8 milliards pour les logiciels et 4,6 milliards pour les services. L'effectif France est une estimation.	Nouvelle génération de plate-forme Fusion conçue pour permettre l'adoption incrémentale d'une nouvelle infrastructure informatique.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	15236,7	10918,7	CA Edit. :	582,8	
R. Opé. :	5328,4	3596	CA Fr. :	582,8	
R. net :	3750,4	2567,2	Eff Fr. :	1870	
Effectif :	84000	56133	R&D :	NC	
3 - SAP			Le CA France de SAP est une estimation PAC. SAP est le premier fournisseur mondial de logiciels inter-entreprises, et le troisième fournisseur mondial de logiciels. SAP emploie aujourd'hui plus de 34 000 personnes dans 50 pays. L'acquisition de BO n'aura un impact que sur 2008.	La société prévoit pour l'exercice 2008 une marge d'exploitation dans une fourchette de 27,5% à 28% (marge de 27,3% en 2007).	
Consolidé	2007	2006			
CA :	10250	9402	CA Edit. :	446	
R. Opé. :	2740	2580	CA Fr. :	446	
R. net :	1940	1880	Eff Fr. :	NC	
Effectif :	34000	39355	R&D :	NC	
4 - SAGE			Groupe international d'origine britannique, Sage conçoit, édite et commercialise des logiciels de gestion et des services associés pour les entreprises, les artisans, commerçants, créateurs d'entreprises, professions libérales, banques et experts comptables. Sage est, tous logiciels confondus, le deuxième éditeur d'origine européenne en CA.	Sur le 1er semestre 2008, la croissance du chiffre d'affaires de Sage en France est de 21% (9% en organique).	
Consolidé	2007	2006			
CA :	1713	1368	CA Edit. :	281	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	281	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	2400	
Effectif :	13900	10000	R&D :	NC	
5 - CEGID			Les 4 domaines de compétence de Cegid : l'ERP Cegid Business, des solutions verticalisées, une offre unique en matière de finance et de fiscalité, des solutions de paie et de RH. Deux cibles clients : les TPE et PME d'une part, les moyennes/grandes entreprises et groupes de sociétés d'autre part.	Accélération de la croissance sur les marchés des professions de conseil et des TPE via le partenariat avec Groupama.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	241,1	228,2	CA Edit. :	236,1	
R. Opé. :	33,1	29,7	CA Fr. :	236,1	
R. net :	17,7	16,2	Eff Fr. :	1875	
Effectif :	2037	2000	R&D :	24,6	
6 - DASSAULT SYSTEMES			Le CA France est une estimation PAC. L'offre de DS se compose de Catia pour la conception virtuelle de produits, SolidWorks pour la conception mécanique en 3D, Delmia pour la production virtuelle, Simulia pour la simulation et les tests virtuels, Enovia pour la gestion collaborative et globale du cycle de vie et 3DVia pour des expériences 3D.	Lancement de PLM 2.0 sur la plateforme V6 de nos solutions.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	1258,8	1157,8	CA Edit. :	142	
R. Opé. :	264,1	237,7	CA Fr. :	142	
R. net :	176,7	174,3	Eff Fr. :	2349	
Effectif :	7459	6840	R&D :	303,3	
7 - CA - COMPUTER ASSOCIATES			Créée en 1976, CA, dont le siège social se trouve aux USA, est l'un des plus importants éditeurs de logiciels de gestion informatique au monde. Chiffre d'affaires au 31 mars 2008 : 4277 M\$, contre 3943 M\$ au 31 mars 2007 et 3772 M\$ au 31 mars 2006. Les chiffres 2007 sont au 31 mars 2007.	CA va continuer son développement sur les logiciels d'infrastructure et se renforcer dans ses domaines de compétence.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2678	2993,9	CA Edit. :	122	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	122	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	NC	
Effectif :	14500	14500	R&D :	NC	
8 - GFI INFORMATIQUE			Le Groupe assure l'accompagnement de ses clients à tous les stades du cycle de vie des SI et développe des solutions à valeur ajoutée pour ses clients. Quatre lignes de services : Conseil ; Ingénierie et Intégration de Systèmes ; Infrastructures & Production ; Solutions logicielles. GFI figure également le TOP des Éditeurs à hauteur de 110 M€.	GFI Informatique est confiant dans l'atteinte de ses objectifs définis dans le cadre de son plan 2010.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	688,5	633,1	CA Edit. :	110	
R. Opé. :	26,6	33,7	CA Fr. :	451	
R. net :	14	18,9	Eff Fr. :	5880	
Effectif :	9484	8385	R&D :	NC	
9 - CEGEDIM			Fondée en 1969, Cegedim propose des prestations de services, des outils informatiques, des logiciels spécialisés, des services de gestion de flux et de bases de données. Ses offres s'adressent notamment aux industries de santé, laboratoires pharmaceutiques, professionnels de santé et compagnies d'assurance.	La société devrait réaliser un CA compris entre 840 et 850 M€ sur 2008. Le CA comprend ceux de Cegedim Activ et de Docubase.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	753	541	CA Edit. :	91,6	
R. Opé. :	90	66,2	CA Fr. :	369	
R. net :	44	39	Eff Fr. :	2948	
Effectif :	8000	5000	R&D :	NC	
10 - INFOR			Les solutions d'Infor sont destinées aux entreprises qui souhaitent concilier le meilleur de deux mondes : des solutions métier spécialisées, comme celles fournies par les petits éditeurs spécialisés, proposées par une entreprise dont la stabilité financière et la dimension internationale sont celles des ténors du marché.	Le CA France est une estimation PAC.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	NC	1594,5	CA Edit. :	85	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	85	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	NC	
Effectif :	8100	8100	R&D :	NC	

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

EDITEURS

Les chiffres de l'exercice (M€)				Activités	Perspectives 2008
11 - SAS				SAS est le 1er éditeur mondial d'informatique décisionnelle, seul du marché à proposer une plate-forme décisionnelle d'entreprise ouverte et totalement intégrée. Ses solutions couvrent l'ensemble des métiers de l'entreprise et des spécificités des secteurs d'activité.	SAS contribue au développement durable des entreprises avec une solution de pilotage pour optimiser les stratégies.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	1460	1440	CA Edit. : 75,6		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 75,6		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : 280		
Effectif :	10100	10100	R&D : NC		
12 - LINEDATA SERVICES				Acteur international des technologies financières dans les domaines de l'Asset Management, l'Epargne d'entreprise, l'Assurance Vie et les Crédits & Financements. Editeur, intégrateur et prestataire de services d'exploitation.	Accélérer la R&D afin de développer notre capacité d'innovation. Elargir encore notre offre en ASP (Application Service Provider).
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	164,8	148,3	CA Edit. : 72		
R. Opé. :	22	20,1	CA Fr. : 82		
R. net :	13,3	12	Eff Fr. : 500		
Effectif :	960	960	R&D : 14		
13 - AXWAY				Basée sur une architecture orientée services (SOA), l'offre globale Synchrony est à la fois une plate-forme logicielle qui met en oeuvre les technologies d'intégration (EAI, B2Bi, BPM, BAM), un portefeuille de services et un ensemble de solutions métiers. De plus en plus de solutions Axway sont disponibles en « software-as-a-service » (SaaS).	A horizon 2010 nous prévoyons plus de 40% du CA aux Etats-Unis pour atteindre la taille des 250 M€ de CA.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	145,1	116,9	CA Edit. : 60,9		
R. Opé. :	14,5	11,9	CA Fr. : 60,9		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : NC		
Effectif :	1250	950	R&D : NC		
14 - GENERIX GROUP				Infolog Solutions, filiale depuis le 1er janvier 2008, constitue le pôle d'expertise Supply Chain Exécution et Transport du groupe. Vision intégrale et collaborative du magasin au sourcing, en passant par la supply chain, la gestion de la centrale, la logistique, la gestion des transports, ainsi que la relation avec les industriels et leurs sous-traitants.	Nous avons huit filiales, dont six sont très rentables, les deux autres étant en cours de développement (Canada et Brésil).
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	55,5	46,3	CA Edit. : 50		
R. Opé. :	3,1	3,5	CA Fr. : 55,5		
R. net :	1,4	28	Eff Fr. : 350		
Effectif :	410	410	R&D : 10		
15 - HR ACCESS SOLUTIONS				Informations chiffrées : source Etude SITS 2007 PAC. Ex SigaGip, HR Access est une solution de GRH, Paie et Gestion du Temps. Prestataire de Services (expertise, formation, gestion de projets et externalisation). Solutions applicatives : HRa Suite dont HRa Suite 7 lancé en 2007.	Développement renforcé des offres de services outsourcing ; croissance et expansion internationale.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	66	52	CA Edit. : 55		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 55		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : 460		
Effectif :	770	620	R&D : 12		
16 - FIDUCIAL INFORMATIQUE				Conception, développement et commercialisation de logiciels de gestion dédiés aux entreprises, artisans, commerçants et professions libérales. Deux gammes : les solutions spécialisées par métier ; les logiciels pour la gestion quotidienne de l'entreprise (comptabilité, facturation, paie). Services d'accompagnement.	Parmi les nouveautés 2008 de nouveaux services en ligne et l'hébergement d'applications.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	43	40	CA Edit. : 43		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 43		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : 400		
Effectif :	400	400	R&D : NC		
17 - VIVEO				Partenaire stratégique des établissements financiers, le groupe propose une offre de progiciels et de conseil. Il se positionne aujourd'hui comme un acteur européen couvrant toutes les facettes d'un projet bancaire. Fort d'une expérience de plus de 25 ans dans le monde de la banque, le groupe compte plus de 700 clients dans 30 pays.	Dans les 3 prochaines années, développer notre activité à l'international tout en renforçant le déploiement dans les pays francophones.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	54,9	52,4	CA Edit. : 41,9		
R. Opé. :	1,4	3	CA Fr. : 41,9		
R. net :	1,8	2,1	Eff Fr. : 396		
Effectif :	548	560	R&D : NC		
18 - ALDATA SOLUTION				100% de l'activité d'Aldata est destinée à améliorer les activités de la grande distribution et du commerce de gros. Elle offre à ses clients des solutions permettant d'accroître la productivité, la performance et la rentabilité des activités de la grande distribution et du commerce de gros. Plus de 24 000 installations réussies.	Développement aux Etats-Unis, Royaume-Uni, Espagne, Italie, Asie et Moyen-Orient.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	74,7	88,8	CA Edit. : 41,6		
R. Opé. :	-11,1	5,5	CA Fr. : 41,6		
R. net :	-11,7	2,5	Eff Fr. : 311		
Effectif :	586	632	R&D : 15,5		
19 - COMPUWARE				Compuware aide les grandes entreprises à améliorer la performance et la productivité de leur informatique. Ses solutions sont utilisées pour concevoir, mettre en œuvre, maintenir et améliorer les applications stratégiques. Ses logiciels et services intégrés aident les directions informatiques à gérer. Le CA France est une estimation i-L&S.	Apporter à nos clients des solutions clés en main répondant à des problématiques réelles d'entreprise.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	821,95	918,75	CA Edit. : 40		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 40		
R. net :	107,4	108,65	Eff Fr. : 150		
Effectif :	7900	7600	R&D : NC		
20 - MCAFEE				McAfee protège vos données les plus précieuses : depuis les photos ou la musique des particuliers, jusqu'aux fichiers confidentiels des multinationales. L'interaction de ses produits rend la sécurisation informatique à la fois facile à gérer et abordable. Les menaces deviennent plus difficiles à déjouer et leurs auteurs, plus rusés.	Croissance à 2 chiffres sur l'ensemble des marchés (du particulier au grand compte) via des nouveaux partenariats.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	883	835	CA Edit. : 35		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 35		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : NC		
Effectif :	400	NC	R&D : NC		

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008
21 - COHERIS			3ème éditeur sur le marché français du CRM, Coheris propose une gamme de Global Relationship Management dans les domaines complémentaires du CRM et de la Business Intelligence. Coheris est également présent dans les Global Services, expertise historique de la société, dans le cadre de projets.	 <i>FABRICE ROUX - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 32,54	32,3	CA Edit. : 26,96		
R. Opé. : 2,6	2,5	CA Fr. : 26,96		
R. net : 1,77	1,87	Eff Fr. : 350		
Effectif : 341	340	R&D : NC		
22 - SOFTWARE AG			Plus de 4000 entreprises dans le monde s'appuient sur ses technologies pour moderniser et automatiser leurs systèmes d'informations. Le portefeuille de produits de Software AG regroupe des solutions de gestion de données, de mise en oeuvre d'architectures orientées services et d'optimisation des processus métier.	 <i>FREDERIC FUNCH DG & DLP</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 621,3	482,9	CA Edit. : 30,25		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 30		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 76		
Effectif : 3600	NC	R&D : NC		
23 - CEGI			Edition de progiciels métier pour le monde de la santé et les PME; fourniture de matériel et de services à des grands comptes. L'ensemble a réalisé un CA de 86 M€ en 2006 pour 330 collaborateurs. Alfa Informatique, rachetée en septembre 2007, spécialiste du secteur sanitaire et médico-social, a réalisé un CA de 13,2 M€ avec 180 personnes.	 <i>GERARD TAIEB - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 98,4	NC	CA Edit. : 27,5		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 27,5		
R. net : 2,6	2,7	Eff Fr. : 330		
Effectif : 500	NC	R&D : NC		
24 - MISSLER SOFTWARE			Missler Software est le deuxième éditeur Français de CFAO, il est considéré comme le huitième dans le monde. Avec plus de 20 ans d'expérience, la stratégie est d'offrir une solution complètement intégrée de CAO/FAO/ERP. Elle cible principalement les métiers de la mécanique, la tôlerie et le bois avec TopSolid, GOelan et TopSolid'Erp.	 <i>CHRISTIAN ARBER - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 27,1	25	CA Edit. : 17,5		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 27,1		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 220		
Effectif : 220	NC	R&D : NC		
25 - ILOG			La société intéresse IBM. Plus de 3000 grandes entreprises et plus de 465 éditeurs de logiciels de premier plan s'appuient sur les systèmes de gestion de règles métier (BRMS), les applications de planification et d'ordonnancement de la chaîne logistique et les composants logiciels d'optimisation et de visualisation d'ILOG.	 <i>PIERRE HAREN - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 123,2	109,7	CA Edit. : 24,5		
R. Opé. : 2,6	4,8	CA Fr. : 24,5		
R. net : 5,9	6,4	Eff Fr. : 363		
Effectif : 843	720	R&D : NC		
26 - LEFEBVRE SOFTWARE			Editeur et intégrateur de solutions de gestion d'entreprise, le spécialiste de la finance et des ressources humaines pour les PME-PMI, Lefebvre Software dispose d'une expertise de plus de 20 ans et est reconnue comme un acteur majeur en France. Elle édite la gamme de solutions de gestion Iris.	 <i>VIVIANE RIBEIRO - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 21,4	16,9	CA Edit. : 20,6		
R. Opé. : 0,3	-1,4	CA Fr. : 20,6		
R. net : 0,1	-1,5	Eff Fr. : 184		
Effectif : 184	198	R&D : NC		
27 - CYLANDE			Cylande constitue une référence sur le marché des PGI verticaux pour les centrales d'achats, les entrepôts et les magasins du commerce spécialisé et de la grande distribution. Multilingues, multisociétés, multiséries et multidevises, les solutions Cylande assurent la gestion d'une enseigne ou d'un groupe implanté aux quatre coins du monde.	 <i>JEAN-PIERRE PAUGAM PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 27,5	21,5	CA Edit. : 18,1		
R. Opé. : 3,9	4,1	CA Fr. : 18,1		
R. net : 2,8	2,2	Eff Fr. : 285		
Effectif : 300	209	R&D : 7,5		
28 - LECTRA			Créée en 1973 et basée en France, Lectra offre des solutions technologiques intégrées (logiciels et équipements de CFAO, services associés) dédiées aux industries utilisatrices de matériaux souples : textiles, cuir, tissus industriels et matériaux composites. Ses solutions couvrent un ensemble de processus métiers.	 <i>DANIEL HARARI - DG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 216,6	216,1	CA Edit. : 17,2		
R. Opé. : 10,2	17,3	CA Fr. : 17,2		
R. net : 5,8	12,1	Eff Fr. : 706		
Effectif : 1551	1496	R&D : NC		
29 - PC SOFT			PC SOFT est éditeur d'outils de développement depuis près de 25 ans. Ses best-sellers sont Windev, Webdev et Windev Mobile dédiés à la création d'applications professionnelles sous Windows, .Net, Java, PHP, Internet/Intranet, Ajax, Pocket PC et tout terminal mobile. PC SOFT est n° 1 en France.	 <i>PATRICE PRUT - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 17	15	CA Edit. : 17		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 17		
R. net : 4,6	NC	Eff Fr. : 80		
Effectif : 80	80	R&D : NC		
30 - EMAILVISION			Emailvision édite des logiciels «on demand» pour la gestion et l'optimisation des campagnes d'e-mail marketing. Son logiciel Campaign Commander automatise des campagnes d'e-mail marketing pour l'e-commerce et le publishing. Avec plus de 120 collaborateurs, elle est présente sur les principaux marchés européens.	 <i>NICK HEYS - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 16,2	9,84	CA Edit. : 16,2		
R. Opé. : 1,27	0,43	CA Fr. : 16,2		
R. net : 0,46	0,03	Eff Fr. : 101		
Effectif : 101	90	R&D : NC		

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

EDITEURS

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008	
31 - CAST			Fondée en 1990, Cast aide plus de 650 grands comptes internationaux à améliorer la satisfaction utilisateur, réduire les risques en production, et réduire les coûts de maintenance des applications. Editeur de logiciels d'Application Intelligence, elle fournit les métriques et l'information dont les managers informatiques ont besoin.	Les axes de développement de la société Cast sont de continuer à investir aux Etats-Unis, au Royaume Uni, en Allemagne et en France.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	30,6	22,8	CA Edit. :	15,6	
R. Opé. :	2,3	-5,8	CA Fr. :	15,6	
R. net :	1,9	-6,4	Eff Fr. :	143	
Effectif :	201	208	R&D :	5	
32 - ITESOFT			Itesoft propose une offre logicielle de dématérialisation, de traitement automatique (identification, indexation, lecture), de gestion (classement, stockage et archivage) et de Workflow (diffusion et circulation) de tous les documents entrant dans l'entreprise : dossiers clients, courriers, formulaires, factures, règlements (chèques, traites...).	Trois axes de développement principaux : l'enrichissement de la gamme, le développement sur de nouveaux marchés et l'international.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	17,4	16,5	CA Edit. :	14	
R. Opé. :	-1,8	-1	CA Fr. :	14	
R. net :	-1,6	-0,6	Eff Fr. :	138	
Effectif :	158	149	R&D :	3,6	
33 - CIVITAS			Civitas offre une gamme de progiciels de gestion couvrant finances, RH, logistiques et techniques, services généraux. Elle accompagne le secteur public dans la mise en place de solutions de gestion intégrées. Une expertise dédiée aux besoins des collectivités territoriales, des SDIS, Etablissements Publics et organismes de Sécurité Sociale.	Maîtrise de la chaîne des dépenses et process; Développement technologique : lancement de Qualiatic RIA (Rich Internet Application); Réseau de partenariat.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	13	12,85	CA Edit. :	13	
R. Opé. :	NC	0,15	CA Fr. :	13	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	140	
Effectif :	140	140	R&D :	NC	
34 - QUALIAC			Qualiac se pose comme l'alternative, face aux grands éditeurs, grâce à deux solutions intégrant l'approche par processus, répondant ainsi aux problématiques majeures des entreprises du Mid-Market : - Qualiatic Maîtrise de la Chaîne des Dépenses- Qualiatic Process	Maîtrise de la chaîne des dépenses et process; Développement technologique : lancement de Qualiatic RIA (Rich Internet Application); Réseau de partenariat.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	12,3	10,8	CA Edit. :	12,3	
R. Opé. :	1,9	1,9	CA Fr. :	12,3	
R. net :	1,1	1,1	Eff Fr. :	113	
Effectif :	113	103	R&D :	3,07	
35 - PROLOGUE			Editeur d'une plate-forme dédiée au déploiement, à l'exploitation et à la maintenance des applications métier dans les environnements Linux et Windows. Cette plateforme, Use it Suite, a pour objectif d'apporter une réponse en terme : d'infrastructure d'exploitation des applications métiers, serveurs de communication et d'applications.	Continuer de proposer nos solutions sur les marchés émergents dans le cadre de création d'activité et poursuivre notre déploiement à l'international.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	28,7	27,6	CA Edit. :	12,1	
R. Opé. :	0,27	10,65	CA Fr. :	12,1	
R. net :	-0,85	13,77	Eff Fr. :	132	
Effectif :	279	268	R&D :	NC	
36 - FIMASYS			Editeur de progiciels de gestions de services financiers : ProFinance, progiciel de gestion de services financiers; WebEpargne, progiciel de gestion de tenue de comptes d'épargne salariale et retraite, développées dans des environnements «full web» et sur des architectures n-tiers.	Continuer de proposer nos solutions sur les marchés émergents dans le cadre de création d'activité et poursuivre notre déploiement à l'international.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	11,4	11,1	CA Edit. :	11,4	
R. Opé. :	0,2	-2,5	CA Fr. :	11,4	
R. net :	0,2	-2,5	Eff Fr. :	86	
Effectif :	91	101	R&D :	NC	
37 - EVER TEAM			Ever est un éditeur européen de solutions intégrées de gestion de contenu d'entreprise (ECM). Son offre permet le déploiement d'applications personnalisées et multilingues de gestion de contenu d'entreprise et de gestion documentaire à vocation culturelle et patrimoniale. Ces applications répondent à un besoin métier particulier;	Deux axes majeurs : l'International avec Ever Team Ltd au Royaume Uni et le développement d'Ever Middle East au Moyen-Orient.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	16,4	16,2	CA Edit. :	10,7	
R. Opé. :	0,4	-0,5	CA Fr. :	10,7	
R. net :	1	0,2	Eff Fr. :	132	
Effectif :	151	149	R&D :	NC	
37 - SIS			SIS est le 51ème éditeur français (source Truffe 100 2008) et le 14ème éditeur applicatif sur le secteur public en France (source PAC janvier 2007). Huissiers de Justice; Marchés Publics; SAMU; SDIS. SIS compte 900 clients, représentant 15 000 utilisateurs.	SIS a pour objectif d'atteindre un CA global de plus de 13 M€ avec une rentabilité de 10% à l'horizon 2009.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	10,7	9,5	CA Edit. :	10,7	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	10,7	
R. net :	0,6	0,3	Eff Fr. :	95	
Effectif :	95	92	R&D :	NC	
39 - ACA			ACA, confirme sa position d'acteur dans le monde de la traduction comptable avec la solution ISIE, et affirme sa présence dans le monde de l'assurance avec Assurex vie et Assurex Rentes. Alex, gestionnaire de tables et de données. Intégrateur et Distributeur à Valeur Ajoutée (DVA) depuis 1996 des solutions SAP et depuis 2004.	Renforcement de nos équipes commerciales; Poursuite de notre développement dans le secteur financier banques et assurances.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	13,5	13	CA Edit. :	10	
R. Opé. :	NC	0,6	CA Fr. :	13,5	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	90	
Effectif :	90	90	R&D :	NC	
40 - ITN			La société conçoit et développe depuis plus de 20 ans des solutions de gestion à forte valeur ajoutée permettant de gérer et d'industrialiser l'intégralité des processus métiers de l'assurance en IARD, Santé, Prévoyance.	Consolidation de notre position européenne; Expansion internationale; Mise sur le marché de solutions métiers.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	9,7	9,3	CA Edit. :	9,7	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	9,7	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	95	
Effectif :	95	85	R&D :	NC	

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)	Activités	Perspectives 2008
<p>41 - AS GROUPE</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 8,3 7,7 CA Edit. : 8,3 R. Opé. : 0,9 0,6 CA Fr. : 8,3 R. net : 0,3 0,08 Eff Fr. : 85 Effectif : 85 80 R&D : 1,8</p>	<p>Editeur de solutions de Business Intelligence ASGroupe couvre les besoins de 1500 groupes dans le monde avec des progiciels collaboratifs qui gèrent les activités opérationnelles et pilotent la gestion de la performance. Richesse fonctionnelle et pertinence technologique grâce au Web et aux technologies décisionnelles.</p>	<p>Développement de l'activité Gestion de la Performance (CPM) en nous appuyant sur le progiciel Global qui intègre un scope fonctionnel large.</p> <p>ELISABETH BELY - PDG</p> 
<p>42 - STAFF & LINE</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 11,9 10,8 CA Edit. : 8 R. Opé. : NC NC CA Fr. : 8 R. net : NC NC Eff Fr. : 50 Effectif : 110 110 R&D : NC</p>	<p>Spécialiste européen de l'IT Management, avec une offre, EasyVista, destinée aux organisations de toutes tailles. Gestion des processus ITIL (incidents, problèmes, changements, configurations, mises en production, disponibilité, continuité de service et niveaux de service, etc.), gestion du parc, inventaire automatique et portail utilisateurs.</p>	<p>Staff&Line poursuit son développement européen. nouvelle offre destinée aux infogérants, disponible en mode SaaS.</p> <p>SYLVAIN GAUTHIER - PDG</p> 
<p>43 - BANCTEC</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 265 258 CA Edit. : 7,7 R. Opé. : NC NC CA Fr. : 19,1 R. net : NC NC Eff Fr. : 103 Effectif : 2650 2800 R&D : NC</p>	<p>Editeur de la suite eFIRST, BancTec fournit de solutions de traitement des documents de bout en bout, de la numérisation à l'archivage en passant par le BPM/Workflow, la GED. La société est constructeur de scanners de production et éditeur. Son CA comprend une part de vente de scanners qui n'entre pas dans l'activité éditeur.</p>	<p>Nous avons mis en place une structure dédiée aux BPO plus particulièrement consacrée à la dématérialisation et au traitement du courrier entrant.</p> <p>PASCAL WIRTH - PDG</p> 
<p>44 - DIVALTO</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 7,6 6,7 CA Edit. : 7,6 R. Opé. : 1,3 NC CA Fr. : 7,6 R. net : NC 0,8 Eff Fr. : 59 Effectif : 59 52 R&D : 1,14</p>	<p>Divalto, l'ERP pour PME et PMI propose une couverture fonctionnelle dense : gestion commerciale, GPAO, CRM, finance, BI, paie, qualité, documentation, gestion à l'affaire et de nombreux modules complémentaires (Point de Vente, SAV, configurateur technique ...). Il est ouvert et adaptable aux spécificités de chaque PME.</p>	<p>La croissance soutenue de l'entreprise devrait se poursuivre grâce à la sortie prévue du module Divalto BPM à la réécriture du module Paie.</p> <p>THIERRY MEYNLE - DG</p> 
<p>45 - AGRESSO</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 320,5 230,7 CA Edit. : 7,4 R. Opé. : 28,4 26 CA Fr. : 7,4 R. net : 23,8 20,5 Eff Fr. : 83 Effectif : 2724 2051 R&D : NC</p>	<p>Agresso est la filiale du groupe Unit4Agresso, basé aux Pays-Bas. Elle développe, distribue, implémente et maintient Agresso Business World. Cette solution ERP intégrant un 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.</p>	<p>Acquérir des parts de marchés importantes sur les secteurs d'activité que nous ciblons.</p> <p>GINO KEIJZER - DG</p> 
<p>46 - SCIFORMA EUROPE</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 11 8 CA Edit. : 7,2 R. Opé. : NC NC CA Fr. : 7,2 R. net : NC NC Eff Fr. : 50 Effectif : 80 70 R&D : NC</p>	<p>Ex Le Bihan Consulting, la société édite le logiciel de gestion de projets PSNext. Service d'expertise, de conseil, d'intégration et de formation pour la mise en oeuvre de PSNext.</p>	<p>Maintenir la forte croissance générée par le succès de PSNext et consolider nos positions en Europe.</p> <p>JERÔME ANRES - PDG</p> 
<p>47 - eFRONT</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 12,8 9,5 CA Edit. : 7,1 R. Opé. : 2,3 1,8 CA Fr. : 7,1 R. net : 1,7 2,7 Eff Fr. : NC Effectif : 97 68 R&D : 2,1</p>	<p>Fondé en 1999, eFront édite des solutions logicielles dédiées aux métiers de la Finance: Private Equity et de la Gestion Alternative, de la Gestion des Risques et du CRM. Ses solutions sont utilisées par plus de 150 clients dans 22 pays, dont des références du Private Equity, de l'Investissement Immobilier, de la Banque et de l'Assurance.</p>	<p>Développement commercial en Amérique du Nord et en Asie du Sud Est. Opportunités de croissance externe en cours d'étude.</p> <p>OLIVIER DELLENBACH PDG</p> 
<p>48 - BUSINESS DOCUMENT</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 8,71 8,82 CA Edit. : 7 R. Opé. : 0,3 0,04 CA Fr. : 7,7 R. net : 0,5 0,05 Eff Fr. : 46 Effectif : 48 50 R&D : NC</p>	<p>Business Document propose l'offre D2B - Document to Business- modulaire qui traite la gestion du processus documentaire de la conception interactive et personnalisée des documents à une solution d'archivage, de dématérialisation et de distribution multicanal.</p>	<p>Développer l'international (Europe, pays émergents) et continuer de développer notre positionnement sur le marché de la Ged.</p> <p>FRANCIS IMBERT - PDG</p> 
<p>48 - SILVERPROD</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 7 7 CA Edit. : 7 R. Opé. : 0,5 0,5 CA Fr. : 7 R. net : 0,5 0,5 Eff Fr. : 60 Effectif : 60 60 R&D : 1,4</p>	<p>Auteur distributeur et unique intégrateur de l'ERP Silver-CS. Outil de gestion globale d'entreprise (GPAO, gestion commerciale et logistique, finance), Silver-CS répond à l'ensemble des besoins des PME/PMI, filiales de groupe, et grands comptes. L'équipe de consultants offre une gamme complète de services autour de l'ERP.</p>	<p>Silverprod en 2008 s'implante dans l'ouest de la France, à Tours, et continue son développement à l'international.</p> <p>FRÉDÉRIC AUBARD - DG</p> 
<p>50 - ARPEGE</p> <p>Consolidé 2007 2006 France 2007</p> <p>CA : 6,5 6,2 CA Edit. : 6,5 R. Opé. : 0,9 0,9 CA Fr. : 6,5 R. net : 0,5 0,4 Eff Fr. : 75 Effectif : 75 71 R&D : 0,4</p>	<p>Arpège, acteur sur le marché de la gestion des services à la population et de l'administration électronique, est le partenaire de l'informatisation des mairies, administrations françaises, CPAM, CCAS, crèches associatives et d'entreprises, communautés urbaines, service central de l'état civil, avec une gamme complète de progiciels.</p>	<p>Développement de nos offres en e-administration : plate-forme de communication multi-canal, gestion de la relation citoyen (GRC).</p> <p>BRUNO BERTHÉLÉME PDG</p> 

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1.4721 \$

EDITEURS

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008
51 - CBA INFORMATIQUE LIBERALE			Conception et commercialisation de logiciels de gestion de cabinet et de télétransmission de feuilles de soins pour professionnels de santé libéraux. Offre de services associés : hot-line sous numéro d'appel gratuit, soutien à la tenue de la comptabilité jusqu'à la télédéclaration de revenus professionnels.	Développement et vente de solutions de télétransmission dans le domaine médical.
Consolidé	2007	2006		
CA :	6,4	5,6	CA Edit. :	6,4
R. Opé. :	2	1,7	CA Fr. :	6,4
R. net :	1,5	1,1	Eff Fr. :	56
Effectif :	56	55	R&D :	0,18
51 - ETAP-ON-LINE			La société conçoit, développe et édite Ulysse Travel & Expenses, solution d'automatisation de l'ensemble du processus de gestion des déplacements professionnels depuis l'ordre de mission jusqu'à l'intégration de la note de frais. Plus de 720 000 utilisateurs en France et en Europe dont 280 000 en ASP.	Poursuivre le développement à l'international avec l'ouverture d'un bureau au Canada; intégration avec les principaux outils de e-bookings et portails agences de voyage en Europe.
Consolidé	2007	2006		
CA :	6,4	5,2	CA Edit. :	6,4
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	6,4
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	55
Effectif :	60	55	R&D :	NC
53 - CARL SOFTWARE			Solutions de Gestion de Maintenance (GMAO) et d'Asset Management (EAM). Plus de 20 années de spécialisation. CARL Source, nouveau logiciel 100% web, se décline en : CARL Factory destiné à l'industrie, CARL Facility pour l'immobilier, CARL Transport pour la gestion de parc roulant, et CARL Santé dédié au monde hospitalier.	Création d'une succursale en Italie.
Consolidé	2007	2006		
CA :	6,2	5,4	CA Edit. :	6,2
R. Opé. :	0,81	0,73	CA Fr. :	6,2
R. net :	0,58	0,54	Eff Fr. :	60
Effectif :	60	55	R&D :	1,5
53 - ID SYSTEMES			Editeur et intégrateur d'un « ERP Métier » destiné aux fabricants, producteurs, coopératives et négociants en boissons, vins, alcools et spiritueux. L'informatique de la Terre au ... Verre.	Après une période de consolidation, la croissance externe et l'internationalisation seront des vecteurs de croissance sur les années à venir.
Consolidé	2007	2006		
CA :	6,2	6,2	CA Edit. :	6,2
R. Opé. :	0,45	0,3	CA Fr. :	6,2
R. net :	0,15	0,1	Eff Fr. :	68
Effectif :	68	68	R&D :	NC
55 - IFS FRANCE			IFS est éditeur de progiciels de gestion intégrée pour les PME-PMI et les divisions de grands groupes, avec un accompagnement à l'international (+ de 50 pays). Dotées d'une architecture moderne à base de composants (SOA), les solutions IFS Applications ciblent de nombreux marchés.	Accroissement significatif de nos parts de marché sur les entreprises travaillant en mode projet/contrat/affaire/service dans un contexte international.
Consolidé	2007	2006		
CA :	251	235	CA Edit. :	6,15
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	6,15
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	50
Effectif :	2627	2630	R&D :	NC
56 - DDS LOGISTICS			Progiciels de transport et de commerce international (TMS) : commerce international, opérations d'approvisionnement import/export, opérations de transit multimodales, transport aval. Elles sont adaptées à chaque problématique utilisateur que vous soyez chargeur, acteur du commerce international, transitaire ou 3 PL.	Nous développer sur le marché du Sourcing et du TMS en Asie et en Europe. Enrichir nos produits de fonctions innovantes de collaboration web.
Consolidé	2007	2006		
CA :	6	NC	CA Edit. :	6
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	5,7
R. net :	0,3	NC	Eff Fr. :	60
Effectif :	64	NC	R&D :	0,9
57 - CLIP INDUSTRIE			ERP vertical métier qui adresse les métiers de l'industrie surtout pour la chaudronnerie, tôlerie, mécanique de précision, fabricants de machines spéciales, production en petite et moyenne série. Forte présence en France, Suisse, Hongrie et les pays du Maghreb. 22 ans d'existence, 1200 clients PMI et 15000 utilisateurs.	
Consolidé	2007	2006		
CA :	5,7	5	CA Edit. :	5,7
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	4,2
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	43
Effectif :	63	52	R&D :	1,1
57 - DYNASYS			Expert européen de solutions de Supply Chain Planning, DynaSys édite les solutions n.SKEP® couvrant les prévisions des ventes, la planification et l'optimisation de la production, la distribution et les approvisionnements. DynaSys compte plus de 250 clients.	Développement du réseau de partenariat au niveau national et international, pour l'intégration et la distribution des solutions n.SKEP.
Consolidé	2007	2006		
CA :	5,7	4,9	CA Edit. :	5,7
R. Opé. :	0,6	0,4	CA Fr. :	4,5
R. net :	0,1	0,14	Eff Fr. :	44
Effectif :	44	45	R&D :	1,1
59 - CDC SOFTWARE - ROSS ET PIVOTAL			CDC Software a été créée en 2004, suite à l'acquisition de Pivotal et de Ross, éditeur américain d'un ERP. Ross est présent dans près de 60 pays avec plus de 6000 clients dans le monde. Pivotal CRM créée en 1994, offre à ses clients une suite CRM complète. En 2006, CDC Software rachète MVI Technology et Saratoga Systems en 2007.	Depuis début 2008, nous élargissons nos activités d'applications logicielles avec la solution MES, CDC Factory.
Consolidé	2007	2006		
CA :	209	163	CA Edit. :	5,44
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	5,44
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	32
Effectif :	2299	2230	R&D :	16
60 - SEFAS INNOVATION			Sefas Innovation, éditeur français de solutions logicielles éditiques, est acteur européen du design, de la composition et de la gestion des documents d'entreprise. Elle fournit à ses clients une infrastructure permettant d'optimiser leur relation clients grâce à une communication de qualité, entièrement personnalisée et multi canal.	Consolidation des partenariats avec les intégrateurs et les constructeurs. Consolidation des nouvelles versions produits.
Consolidé	2007	2006		
CA :	9,37	8,95	CA Edit. :	5,07
R. Opé. :	-0,58	0,92	CA Fr. :	5,07
R. net :	-0,58	1	Eff Fr. :	48
Effectif :	78	73	R&D :	NC

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008
61 - BRAVOSOLUTION			BravoSolution, acteur de l'édition de logiciels d'e-sourcing et de gestion de la dépense, de conseil stratégique et opérationnel achats. Créée en juin 2000 sur l'initiative du groupe Italcementi, elle a la capacité à proposer dans chacun des 8 pays où elle est implantée des équipes de consultants locaux et des solutions logicielles.	Suite à l'acquisition de la société Verticalnet au début de l'année, le renforcement de notre présence sur le marché américain est une des priorités. BRUNO PLLON - DG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 33,8	25,4	CA Edit. : 5		
R. Opé. : 4,4	1,7	CA Fr. : 5		
R. net : 2,8	0,8	Eff Fr. : 45		
Effectif : 400	350	R&D : NC		
62 - MYSOFT			Mysoft est spécialisée dans l'édition et la distribution de logiciels d'aide à la rédaction. Ses domaines principaux de compétence sont ceux des technologies vocales, des aides à la traduction, de la rédaction en français et de la communication par e-mail. Mysoft assure également de nombreux services en complément des logiciels.	Accentuer la présence du workflow de dictée vocale DictaLink dans les hôpitaux; équiper de nombreux intranets avec le traducteur Systran Enterprise Server. LAURENT SCHUHL - DG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 4,85	5,2	CA Edit. : 4,85		
R. Opé. : 0,06	0,01	CA Fr. : 4,59		
R. net : 0,23	0,06	Eff Fr. : 11		
Effectif : 11	11	R&D : NC		
63 - ACMI			Délivrer à ses clients les meilleures solutions de sécurité et de haute-disponibilité sur l'ensemble de leurs plateformes informatiques. Prestations : Intégration de systèmes, consolidation, sécurisation, optimisation, mise en oeuvre. Leader de la haute-disponibilité sur serveurs IBM System i avec près de 250 installations.	Prestations de conseil en sécurité et par la mise en oeuvre de solutions de Haute disponibilité sur les trois plateformes IBM i, AIX et Windows. ALAIN BECK - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 26,5	24,5	CA Edit. : 4,8		
R. Opé. : 1,1	1,7	CA Fr. : 26		
R. net : 0,8	1,15	Eff Fr. : 38		
Effectif : 38	32	R&D : NC		
63 - ILEX			Ilex est un éditeur spécialisé dans l'IAM (Identity & Access Management). Ses solutions, très orientées métier, répondent aux exigences des entreprises et organisations soucieuses de la sécurité de leur système d'information. Elle a développé au cours des dix dernières années une réelle expertise dans les domaines de la sécurité.	Accroître nos ventes à l'export et nous implanter à l'étranger. Une agence en Espagne sera ouverte pour le dernier trimestre 2008. LAURENT GAUTIER - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 4,8	5	CA Edit. : 4,8		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 4,8		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 51		
Effectif : 51	54	R&D : NC		
65 - SYLOB			Sylob est éditeur-intégrateur de solutions ERP pour les PME industrielles depuis 1991. Avec 75 collaborateurs et des interlocuteurs commerciaux et techniques présents sur tout le territoire, 25% de l'effectif de Sylob est consacré à la R&D afin de garantir l'enrichissement fonctionnel et l'ouverture technologique de ses solutions.	Fort investissement en R&D (25% des effectifs) : développement de produits de nouvelle génération. JEAN-MARIE VIGROUX - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 5,1	4,1	CA Edit. : 4,7		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 4,7		
R. net : NC	0,2	Eff Fr. : 75		
Effectif : 75	80	R&D : NC		
66 - CSC COMPUTER SCIENCES			CSC met en oeuvre des solutions d'organisation et d'informatique à travers trois métiers : conseil en management, intégration de solutions informatiques et infogérance, pour permettre à ses clients d'obtenir des gains rapides et de mieux gérer les enjeux humains, financiers et techniques associés à leurs projets de transformation.	Le CRM, le décisionnel, les back-offices dans la banque, les assurances et les services. CLAUDE CZECHOWSKY - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 10121	11085	CA Edit. : 4,5		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 444,5		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 2400		
Effectif : 89000	77000	R&D : NC		
66 - ISILOG			Depuis 1992, Isilog est spécialisée dans les solutions de gestion de services informatiques et des infrastructures. IWS 2.7, suite logicielle, permet la gestion des services informatiques, la mise en oeuvre des processus selon ITIL : gestion du service desk, des incidents, des problèmes, des changements, des configurations, etc.	Notre axe de développement principal est de gagner des parts de marché parmi les sociétés du CAC 40. MICHEL BAGLIONE - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 5,2	5,1	CA Edit. : 4,5		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 4,5		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 63		
Effectif : 63	60	R&D : 0,6		
68 - SYSPERTEC COMMUNICATION			Solutions facilitant l'évolution et l'interopérabilité des systèmes d'informations existants et permettant la prise en compte des nouvelles réglementations (Sepa, Bâle II, Solvency II...) : itel : ouvre le patrimoine des applications legacy à l'univers de l'Internet ; Synapse : automate de collecte de données pour l'évaluation du risque de crédit.	Développement international. MICHEL FILIPIDIS - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 4,5	4,33	CA Edit. : 4,5		
R. Opé. : 1,32	1,12	CA Fr. : 4,5		
R. net : 0,96	0,6	Eff Fr. : 23		
Effectif : 23	22	R&D : NC		
69 - HOLY-DIS			Solutions informatiques de planification sous contraintes et d'optimisation des ressources. Edition de logiciels et services associés du domaine de la gestion du temps, de la planification des RH, de l'analyse de flux et du pilotage en temps réel de l'activité. Triple expertise en termes de législation, d'organisation du temps de travail et de technologie.	Intensifier notre croissance aux USA et en Amérique du Sud, ainsi qu'en Asie et au Moyen-Orient, et étendre notre gamme de services en Europe. BRUNO DELHAYE - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 4,46	4,88	CA Edit. : 4,46		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 4,46		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 55		
Effectif : 55	51	R&D : NC		
70 - ARCAD SOFTWARE - QUADRA			Automatisation et sécurisation des évolutions logicielles dans le monde IBM i. Son offre est constituée d'une série intégrée de quatre suites logicielles couvrant les aspects de : gestion de configuration logicielle avec workflow intégré, cartographie d'application, rétro-documentation, analyse d'impact, références croisées, automatisation des tests.	PHILIPPE MAGNE - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 4,4	3,5	CA Edit. : 4,4		
R. Opé. : 0,2	0,5	CA Fr. : 3,2		
R. net : -0,35	0,3	Eff Fr. : 61		
Effectif : 65	46	R&D : 0,9		

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1.4721 \$

EDITEURS

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008
71 - DOUBLE-TAKE SOFTWARE				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	56,38	36,45	CA Edit. :	4,2
R. Opé. :	1,77	1,29	CA Fr. :	4,2
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	53
Effectif :	NC	245	R&D :	NC
			Double-Take Europe, filiale de Double-Take Software est un éditeur de logiciels de haute disponibilité incluant la réplication en continu. Les produits et services de Double-Take permettent aux entreprises de protéger et de restaurer leurs données critiques et des applications telles que Microsoft Exchange, SQL ou SharePoint.	Nous allons continuer à investir afin de nous développer sur l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique, ainsi que dans la mise en place d'un programme partenaires.
				GERALD CAPON - DG 
71 - OCTIME				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	4,2	3,6	CA Edit. :	4,2
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	4,2
R. net :	1,3	0,8	Eff Fr. :	46
Effectif :	46	43	R&D :	0,7
			Octime est éditeur de solutions RH dans le domaine de la gestion des temps et des plannings du personnel. Dans un contexte légal de plus en plus complexe, ses solutions permettent aux DRH d'optimiser la planification des salariés et d'automatiser le comptage des temps de présence et d'absence.	Grâce à notre technologie sans équivalence nous prévoyons une accélération de nos ventes dans les grands comptes.
				GUILLAUME BERBINAU PDG 
73 - SYSLOAD SOFTWARE				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	4,94	4,28	CA Edit. :	4,16
R. Opé. :	0,83	0,31	CA Fr. :	4,16
R. net :	0,35	0,19	Eff Fr. :	32
Effectif :	36	34	R&D :	0,85
			Sysload Software, spécialiste de la gestion des performances et de la capacité des serveurs, propose des solutions de supervision. Grâce à une technologie dédiée aux environnements VMware, IBM LPARs, Solaris 10, la solution est capable de répondre aux exigences des infrastructures virtualisées.	Grâce à notre technologie sans équivalence nous prévoyons une accélération de nos ventes dans les grands comptes.
				JEROME DE MONTEIL PDG 
74 - 4D SAS				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	15,3	15,5	CA Edit. :	4,1
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	4,1
R. net :	1,3	1,5	Eff Fr. :	76
Effectif :	130	130	R&D :	NC
			Fondée en 1984, 4D édite des logiciels permettant d'accélérer le cycle de développement et de déploiement des applications professionnelles. Elle emploie 130 collaborateurs répartis entre son siège parisien et ses filiales à l'international. 4D est également présent dans 40 pays via son réseau de distribution.	Premières offres RIARDA (axes de développement stratégiques pour les années à venir).
				LAURENT RIBARDIÈRE PDG 
75 - LEGAL SUITE SAS				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	4	3	CA Edit. :	4
R. Opé. :	-0,4	0,4	CA Fr. :	4
R. net :	-0,4	0,4	Eff Fr. :	36
Effectif :	50	39	R&D :	1
			Fondée en 2000 par Patrick Deleau, cet éditeur de progiciel de gestion intégré des fonctions juridiques et administratives a pour vocation de fournir aux professionnels du droit des affaires un outil de gestion automatisée de leurs dossiers et de pilotage de leurs missions.	Implantation envisagée au Maroc, en Espagne et en Grande-Bretagne.
				PATRICK DELEAU - PDG 
76 - KIMOCE				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	3,8	3,56	CA Edit. :	3,8
R. Opé. :	0,78	0,78	CA Fr. :	3,37
R. net :	0,61	0,62	Eff Fr. :	38
Effectif :	38	35	R&D :	NC
			Kimoce édite et commercialise des logiciels à destination des entreprises et des administrations, spécialisés sur la gestion des infrastructures (gestion de biens, de patrimoines, des achats généraux) et des services clients (Service Desk, Hotline, etc.). Elle lance une nouvelle gamme de solutions logicielles packagingées « métier ».	Kimoce axe son développement sur ses nouvelles solutions métiers pré-paramétrés, l'élargissement de son réseau d'intégrateur et la très forte croissance de ses ventes à l'export.
				PATRICK HETT - PDG 
77 - SILOG				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	4,1	3,5	CA Edit. :	3,7
R. Opé. :	0,6	0,3	CA Fr. :	3,8
R. net :	0,5	0,2	Eff Fr. :	55
Effectif :	65	58	R&D :	0,8
			Editeur et intégrateur de ses progiciels Silog ERP, Agiproduct et Silprod, le groupe est spécialisé dans la gestion industrielle pour PME depuis 25 ans. Ayant déployé ses solutions sur plus de 1000 sites clients, elle a acquis une parfaite connaissance des PME industrielles et de négoce dans de multiples secteurs d'activité.	Objectif 2008 : lancement du produit SILPROD. Objectif 2009 : Sortie de la V8 de SILOG ERP dotée d'une nouvelle ergonomie et de nouvelles fonctionnalités.
				CLAUDE SIMON - PDG 
78 - JEEVES INFORMATION SYSTEMS				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	NC	NC	CA Edit. :	3,5
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	NC
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	NC
Effectif :	NC	NC	R&D :	NC
			Jeeves est le leader des éditeurs ERP en Suède. La solution s'adresse aux PME et groupes de taille moyenne. La solution Jeeves est technologiquement avancée. L'application s'adresse aux entreprises de l'industrie, du négoce et des services. Jeeves est distribué dans plus de 40 pays. Le CA France est une estimation I-L&S.	Au niveau français, le groupe Jeeves souhaite maintenir en 2008 une croissance à 3 chiffres.
				RAPHAEL D'HALLUIN - PDG 
79 - E-PAYE				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	3,4	2,8	CA Edit. :	3,4
R. Opé. :	0,4	0,2	CA Fr. :	3,4
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	48
Effectif :	48	46	R&D :	0,4
			e-Paye est un prestataire de services du traitement de la paye et RH, pionnier des solutions interactives en ASP « full web » qui propose toutes les possibilités d'externalisation totale et partielle avec ses solutions ergonomiques, utilisant des modules indépendants intégrables ; Agréé SAS 70 (Sarbane Oxley).	Pme importantes et solution web de gestion des RH.
				CLAUDE PORTMANN - DG 
80 - ATHIC				
Consolidé	2007	2006	France	2007
CA :	17,9	8,2	CA Edit. :	3,2
R. Opé. :	3,6	1,6	CA Fr. :	17,6
R. net :	2,1	0,9	Eff Fr. :	68
Effectif :	68	54	R&D :	0,4
			Athic est spécialisé dans la dématérialisation des documents et des moyens de paiement. Son offre modulaire apporte une réponse globale au projet des entreprises : Starthic, gamme de progiciels pour la dématérialisation des flux; Services associés : Intégration de systèmes; outsourcing; externalisation offshore de prestations BPO.	Atteindre un CA de 30 M€ d'ici 2009 (croissance organique et externe); Consolider notre leadership sur le traitement des moyens de paiement.
				PASCAL COCHARD - PDG 

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008	
80 - EQUITY			Pilote des holdings et des filiales. Visual Scope, est un outil de gestion des titres de participation et assure aux directions générales, juridiques, comptables et financières une centralisation des informations pour une plus grande maîtrise. Elle élargit son offre à la gestion des relations investisseurs et des pouvoirs et délégations de signatures.	2008 sera pour Equity une année d'élargissement de son offre produits (relations investisseurs, gestion des pouvoirs) et de développement international.	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 3,2	NC	CA Edit. : 3,2			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 3,2			
R. net : 0,3	NC	Eff Fr. : 40			
Effectif : 40	NC	R&D : 1			
80 - SPRING TECHNOLOGIES			Expert en solutions de gestion du cycle de vie produits (PLM), intégrateur d'applications CFAO et éditeur de la suite logicielle Atelier Numérique. Lié au monde de la production, Spring Technologies accompagne depuis 1983 les entreprises industrielles de toutes tailles et de tous secteurs dans leurs phases de développement produit/process.	Expansion de l'activité Edition de logiciels à l'international. Implication accrue dans des pôles de compétitivité.	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 14	12,5	CA Edit. : 3,2			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 11,4			
R. net : 0,3	0,25	Eff Fr. : 115			
Effectif : 140	120	R&D : 0,8			
83 - OBJECTLINE			ObjectLine s'est spécialisée sur le marché du CRM (Gestion de la Relation Client), de l'administration système (solutions d'inventaire, de télédistribution d'applications et d'OS, déploiement, ...) et sur le marché de la migration d'applications Unix vers Windows. Elle complète cette offre par des prestations de services et d'assistance technique.	Croissance dans l'activité grossiste. Ajout d'une ligne de produits de supervision système.	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 3,06	2,57	CA Edit. : 3,06			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 2,9			
R. net : 0,3	0,3	Eff Fr. : 12			
Effectif : 12	12	R&D : NC			
84 - OPENPORTAL SOFTWARE			OpenPortal Software est l'éditeur d'un progiciel intégré de gestion de la formation et de gestion des Ressources Humaines. Le progiciel OpenPortal est une solution «full web» de gestion de la formation des compétences et de la scolarité. Cette solution couvre les domaines de la formation des compétences.	Consolider notre position sur le marché national et nous développer à l'international avec notre offre OpenPortal Directory (annuaire).	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 3	2,3	CA Edit. : 3			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 3			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : NC			
Effectif : NC	NC	R&D : NC			
84 - SIGAL INFORMATIQUE			Notre métier : fournir aux entreprises industrielles des outils de gestion, de communication, des services et l'infrastructure associée pour développer leur activité. L'ERP Sigal Entreprise, développé en Java sous Oracle intègre un configurateurcalculateur et couvre les domaines fonctionnels des entreprises industrielles.	Claude Rautureau - PDG	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 3	NC	CA Edit. : 3			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 3			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 49			
Effectif : 49	NC	R&D : NC			
86 - A2iA			A2iA édite des logiciels de reconnaissance de l'écriture manuscrite et imprimée, d'extraction de contenu et de classification de documents. Elle est présente sur 4 marchés: le traitement de chèques, la dématérialisation de documents et l'extraction d'informations, la lecture automatique de formulaires et le tri du courrier postal.	A2iA étendra son champ d'application à l'exploitation du capital informationnel des entreprises.	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 8,2	8,5	CA Edit. : 2,8			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 2,8			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 38			
Effectif : 49	43	R&D : 2,1			
86 - INFFLUX			Éditeur conseil, Infflux propose des solutions logicielles dédiées à la chaîne logistique opérationnelle. Ces progiciels permettent aux entreprises de gérer, piloter et optimiser l'ensemble de leurs flux grâce à des outils de gestion d'entrepôts simples, multiples ou mécanisés, transport de marchandises et traçabilité de l'information.	Cette année est marquée par le lancement de BEXT, nouvelle génération de progiciels dédiés à la chaîne logistique.	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 2,8	2,3	CA Edit. : 2,8			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 2,8			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 35			
Effectif : 35	40	R&D : NC			
88 - EPTICA			Grâce à ses solutions logicielles disponibles en ASP-SaaS ou sur site, Eptica permet à plus de 200 entreprises, d'optimiser chaque jour le traitement de leurs demandes clients quel que soit le canal de contact (web, email, chat, fax, courrier et sms) tout en améliorant la qualité de service et en réduisant les coûts opérationnels.	Lancement d'une nouvelle offre dédiée aux PME et développement direct sur les marchés FR et UK.	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 3	1,9	CA Edit. : 2,7			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 2,7			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 22			
Effectif : 25	22	R&D : NC			
89 - INVOKE			Invoke édite des progiciels dédiés à la production et au traitement de l'information financière, fiscale et juridique. Ses solutions s'appuient sur une architecture unique et fédératrice, Invoke CM, qui couvre les besoins fonctionnels des directions centrales de groupes d'entreprises en reporting financier ou de gestion.	Nos offres XBRL et nos succès en grands comptes nous permettent de conforter notre position de partenaire important des entreprises.	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 11,1	10,27	CA Edit. : 2,61			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 2,61			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 71			
Effectif : 71	72	R&D : 0,56			
90 - TRILOG			Trilog est conseil auprès de banques et des établissements financiers et éditeur de progiciels spécialisés dans la gestion administrative et comptable des banques. Son activité principale est l'édition et l'intégration de sa gamme NovaBank et TriBank, progiciels permettant d'optimiser toutes les étapes de la maîtrise des dépenses bancaires.	Trilog poursuivra son développement tant en France qu'à l'étranger par le déploiement de sa solution Novabank (client serveur) et TriBank (full Web).	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 2,57	2,43	CA Edit. : 2,57			
R. Opé. : 0,35	0,27	CA Fr. : 2,08			
R. net : 0,31	0,24	Eff Fr. : 19			
Effectif : 19	19	R&D : NC			

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

EDITEURS

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008	
91 - GALITT			20 ans d'expérience dans la maîtrise des transactions électroniques. Ses compétences couvrent l'assistance à la maîtrise d'ouvrage en monétique et la formation. La société propose aussi ses services dans l'ingénierie des systèmes transactionnels et de test, ainsi que des logiciels de test et des applications à valeur ajoutée.	<i>A l'heure du SEPA, accompagner nos clients dans la problématique de certification et de gouvernance de cette certification inter membres.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	11	10,4	CA Edit. :	2,5	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	10,1	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	128	
Effectif :	128	120	R&D :	0,22	
92 - SAGES SOFTWARE			Edition, commercialisation et support de solutions de paie, RH et gestion des temps (200 à 7000 salariés). Modules disponibles: paie, temps & accès, gestion du personnel, gestion des intérimaires, recrutement & compétences (GPEC), gestion de la formation, simulations budgétaires, épargne salariale, notes de frais, etc.	<i>Etendre le portail RH sur la globalité des modules de notre produit Pandore sur ses 3 axes : Paie-RH-Temps.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,4	2,5	CA Edit. :	2,4	
R. Opé. :	0,1	0,2	CA Fr. :	2,4	
R. net :	0,1	0,2	Eff Fr. :	26	
Effectif :	26	26	R&D :	0,4	
93 - EURODECISION			Editeur et SSII spécialisée dans l'optimisation de ressources, Eurodecision offre une suite de logiciels métiers pour la logistique, les RH et la production. Aboutissement de 15 ans d'expérience et de succès en matière de recherche opérationnelle, la société est présente à toutes les phases d'un projet d'optimisation.	<i>Ouverture d'une filiale en Espagne courant 2008.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,83	2,62	CA Edit. :	2,33	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	2,33	
R. net :	0,24	0,28	Eff Fr. :	33	
Effectif :	33	27	R&D :	0,45	
94 - PHILOG			Spécialiste de la communication, maîtrisant les architectures temps réel, les réseaux et les systèmes d'exploitation, Philog se positionne principalement dans l'élaboration de firmware. Logiciels embarqués, Drivers, couches et protocoles de communication : ISO, TCP/IP, USB, Wi-Fi - Bluetooth et de middleware.	<i>Consolidation de notre présence auprès de département R&D des industriels et accentuation des développements chez les grands comptes.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,32	2,24	CA Edit. :	2,32	
R. Opé. :	0,12	0,08	CA Fr. :	2,32	
R. net :	0,1	0,07	Eff Fr. :	22	
Effectif :	22	22	R&D :	NC	
95 - BA LOGICIELS			Editeur de progiciels de gestion de l'infrastructure, B.A.Logiciels propose une solution intégrée dont le concept est de « suivre la vie d'un bien de sa demande d'achat à sa sortie ». BAL dispose, en plus, d'une offre de service originale : la délégation de la gestion des immobilisations de l'entreprise.	<i>En 2008 nous poursuivons le développement de notre solution intégrée en mode Web et nous étoifons notre gamme d'un module de gestion de projets.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,22	1,8	CA Edit. :	2,22	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	2,22	
R. net :	0,4	0,2	Eff Fr. :	21	
Effectif :	21	19	R&D :	NC	
96 - OSYS			Osys est un éditeur de logiciels dans le domaine du MES, concepteur, fabricant de terminaux industriels. Elle propose une large gamme de progiciels : Step Premium Solution de suivi des temps de production pour PME, Quartis Premium solution complète de MES packagée Quartis Optima, une solution complète de MES.	<i>Produit : basculer l'ensemble de la gamme de logiciels et progiciels en technologie Java J2EE; s'ouvrir aux marchés européens.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,21	2	CA Edit. :	2,21	
R. Opé. :	-0,07	-0,26	CA Fr. :	2,21	
R. net :	-0,28	-0,31	Eff Fr. :	31	
Effectif :	31	30	R&D :	0,2	
97 - AKIO SOLUTIONS			Akio édite une suite logicielle de gestion des contacts Internet multicanal, couvrant les emails entrants, le web self service, les fax entrants, le chat, le web call back et la gestion des messages marketing pour une parfaite maîtrise de la relation client. Les solutions Akio couvrent les besoins des PME comme des grands comptes.	<i>L'objectif en 2008 est de développer les ventes indirectes dans le cadre d'un objectif de croissance à l'international.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,2	1,5	CA Edit. :	2,2	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	2,2	
R. net :	0,2	0,1	Eff Fr. :	18	
Effectif :	19	14	R&D :	0,4	
97 - TRIVIUMSOFT			Fondée en 1992 par Michel Authier et Michel Serres, TriviumSoft édite une solution de pilotage et de développement des compétences et du capital humain : See-K. See-K permet de mieux connaître, d'analyser et de mobiliser les compétences et savoir-faire des collaborateurs. Elle s'adresse à chaque acteur de l'entreprise au travers de portails.	<i>Triviumsoft a mis en place une politique du changement tant au niveau de ses orientations stratégiques qu'au niveau opérationnel.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,2	1,88	CA Edit. :	2,2	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	2,2	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	35	
Effectif :	35	NC	R&D :	NC	
99 - PROGES PLUS			Société d'ingénierie industrielle, Proges Plus assure la mise en œuvre de systèmes d'information, analyse, contrôle et améliore les processus de gestion de PME PMI, afin de leur permettre de progresser. Elle développe, commercialise et met en œuvre Synoptic ERP et Thermotrack, logiciel de suivi de température.	<i>Lancement d'une nouvelle activité Blue Serve : assistance technique et gestion de parc, audit et conseil.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,1	1,6	CA Edit. :	2,1	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	1,94	
R. net :	0,21	NC	Eff Fr. :	20	
Effectif :	20	20	R&D :	NC	
100 - NOVAXEL			Fondée en 1994, la société développe et édite un logiciel de GED (gestion électronique de dossiers) baptisé Novaxel. Elle s'adresse au marché de l'entreprise via un réseau de distribution. Etablie à Lyon, elle compte aujourd'hui près de 100 000 utilisateurs, une majorité de PME/PMI, mais aussi des grands réseaux d'assureurs (Agf, Gfa).	<i>Nous développer à l'international avec l'ouverture d'une agence à Londres prévue fin 2008.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,06	1,61	CA Edit. :	2,06	
R. Opé. :	0,28	0,06	CA Fr. :	2,06	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	24	
Effectif :	24	19	R&D :	NC	

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

COGNITIS

Jean-Pierre Legendre, Président-Fondateur du groupe COGNITIS, société de services et de conseils en informatique, a annoncé durant l'été une acquisition stratégique sur le marché du tertiaire financier.

Avec le rachat du groupe Phirst et de sa filiale PHIRST VANILLA, un spécialiste des Systèmes d'Information parmi les leaders en Gestion d'Actifs et Marchés de Capitaux, COGNITIS GROUP a fait une entrée remarquée dans le TOP 10 des SSII du Tertiaire Financier.

Jean-Pierre Legendre, Cognitis Group

“Nous réalisons 98% de notre chiffre d'affaires sur le secteur Tertiaire Financier”



■ COGNITIS GROUP

dirigé par son Président Fondateur Jean-Pierre Legendre, Administrateur du MEDEF Paris, Président du Cercle d'Intelligence Economique du MEDEF Paris, et Vice-Président de l'Académie IE

développé de nouvelles offres de services telles le Conseil, la Maîtrise d'Ouvrage et la Qualification des Systèmes d'Information, afin d'accroître nos expertises et donc nos capacités d'intervention auprès de nos clients.

→ **RB** : Pourquoi avez-vous effectué l'acquisition de Phirst Vanilla ?

• **Jean-Pierre Legendre** : Cette acquisition est un atout stratégique et concurrentiel qui permet désormais au groupe COGNITIS de couvrir toutes les activités de la Banque et de la Finance (Détail, Gestion d'Actifs, Marchés de Capitaux).

“ **Nous capitalisons une expertise exceptionnelle dans la transformation des systèmes d'information sur tous les métiers de la Banque et de la Finance.** ”

Dans la banque il existe trois activités majeures : la banque de détail, la banque de financement et d'investissement et la gestion d'actifs. Les deux derniers communément désignés sous le terme de Finance de Marché. L'acquisition de PHIRST VANILLA nous apporte le volet Finance de Marché qui nous

manquait. Bien entendu, COGNITIS intervenait déjà auprès de tous les grands clients de la banque sur la partie Banque de Détail ; la Finance de Marché fait appel à des modèles différents en terme d'ingénierie. Les DSI sont très contents de notre nouveau positionnement global car nous devenons un véritable partenaire pour une banque.

Phirst était un groupe avec deux structures. L'une dédiée IT d'environ 40 personnes qui est d'ores et déjà fusionnée avec nos équipes COGNITIS FRANCE. L'autre entité PHIRST VANILLA conserve son identité avec pour le moment plus de 160 consultants aguerris aux spécificités de ce segment Finance de Marché (complexité des produits et services, technologies, progicielisation des systèmes...).

Donc, au 1^{er} septembre, COGNITIS GROUP a pour filiales en France COGNITIS France et PHIRST VANILLA, ainsi que deux structures à l'international, l'une Phirst Vanilla en GB, et l'autre Cognitis Inc. aux USA.

→ **RB** : Aujourd'hui, quelle est votre stratégie de développement et quels sont les points forts de vos activités ?



• **Jean-Pierre Legendre** :

Les enjeux de notre Stratégie d'Expertises consistent à fournir à nos clients de vraies solutions en réponse à leurs besoins de transformation du SI. Pour cela, nous nous devons d'être au top de l'état de l'art de nos métiers, et de maîtriser toutes les bonnes pratiques. C'est donc dans cet objectif

→ **Roger Bui** : Décrivez nous le Groupe COGNITIS?

• **Jean-Pierre Legendre** : COGNITIS est partenaire des grands clients du tertiaire financier depuis sa création en 1994, et a développé une très forte expertise sur les Systèmes d'Information de type legacy. COGNITIS est aujourd'hui reconnu pour sa capacité à offrir à ses clients des solutions pertinentes et efficaces de transformation de leur Système d'Information délivrées par des consultants à fortes compétences métier, fonctionnelles et technologiques. Nous avons enrichi notre couverture technologique sur les environnements NTIC et

Acquisition de PHIRST VANILLA

Un spécialiste des Systèmes d'Information parmi les leaders de la Finance de Marché et de la Gestion d'Actifs.

Phirst Vanilla réalisera cette année 20 M€ de chiffre d'affaires, avec environ 200 personnes. Cette intégration fait de Cognitis Group un opérateur complet sur tous les métiers de la Banque et de la Finance. Cognitis Group se positionne ainsi dans le TOP 10 des SSII du secteur.

Cette acquisition est un atout stratégique et concurrentiel qui permet désormais à Cognitis Group de couvrir toutes les activités de la Banque et de la Finance, avec un

chiffre d'affaires consolidé de plus de 60 M€ et plus de 650 consultants et ingénieurs.

Avec 200 consultants aguerris aux spécificités du segment Finance de Marché (complexité des produits et services, technologies, progicielisation des systèmes...), Phirst Vanilla est un spécialiste reconnu sur ses marchés.

“Il est évident que l'intégration de ce groupe crée un nouvel acteur de référence sur nos

marchés et offre de nouvelles perspectives de missions à forte valeur ajoutée à nos consultants et ingénieurs.” explique Jean-Pierre Legendre, Président Fondateur de Cognitis Group.

Depuis sa création en 1994, Cognitis Group a développé une très forte expertise sur les Systèmes d'Information de type “legacy”, c'est-à-dire grands systèmes centraux et l'utilisation des nouvelles technologies en relation avec ces systèmes centraux.

Au cours de ces dernières années, la société a renforcé sa stratégie d'expertises avec de nouvelles offres de services, telles le conseil en systèmes d'information, l'assistance à maîtrise d'ouvrage ou encore la qualification des systèmes d'information.

Aujourd'hui avec l'acquisition du groupe Phirst, Cognitis Group amplifie notablement son positionnement sur ses marchés : la Banque de détail (40%), la Finance de Marché (30%), l'Assurance, la Retraite et les Mutuelles (30%). Cognitis Group réalise 98% de son chiffre d'affaires sur ces marchés. ■

que nous sommes engagés dans un développement permanent des compétences de nos consultants à travers notre programme DEFI, qui leur permettent d'accéder à des missions et des projets innovants. Image, notoriété, compétitivité certes, mais aussi attractivité, formation, évolution et partage.

COGNITIS est un « niche player » avec une réelle stratégie de spécialisation et d'expertise.

L'année 2008 consacre totalement cette stratégie.

Nous réalisons aujourd'hui 98% de notre chiffre d'affaires sur le secteur Tertiaire Financier et capitalisons une expertise IT exceptionnelle dans la transformation des Systèmes d'Information. Ce sont près de 700 ingénieurs et consultants, experts dans les technologies, compétents dans les domaines fonctionnels de la Banque, de l'Assurance et de la Retraite, capables d'intervenir certes en assistance technique mais de plus en plus en mode engagement, qui opèrent tous les jours aux côtés de nos Grands Clients. Nous poursuivons notre avancée dans cette stratégie d'expertises sur nos Marchés et nos Métiers. Nous avons déjà bien capitalisé sur les Marchés Banque sur les activités de Détail, et Assurance. Avec l'acquisition de PHIRST VANILLA, nous devenons un opérateur complet sur tous les métiers de nos Clients Banque. Simultanément nous

allons accélérer notre développement organique sur les marchés Assurance, les Retraites et les Mutuelles, deux secteurs en pleine mutation en regard des nouveaux enjeux de gouvernance des systèmes de protection sociale et de santé. Concernant nos expertises Métiers, au-delà de la consolidation et de la montée de gamme continue de nos core business actuels MOA (modélisation processus métiers, conduite du changement, pilotage et management), MOE (architecture, conception, mode engagements) et

QSI (conseil, ingénierie de qualification), les axes prioritaires pour les mois à venir sont le développement de notre offre Conseil SI et le lancement d'une offre Intégration de progiciel ou solution applicative pour l'un ou l'autre de nos marchés stratégiques. Désormais, avec l'acquisition du groupe Phirst, COGNITIS réalise un Chiffre d'Affaires consolidé de plus de 60 M d'euros avec plus de 650 consultants et ingénieurs.

Entretien réalisé par
Roger BUJ

200 recrutements en cours



“ Dans cette stratégie « montée de gamme », nos ingénieurs et consultants ont toute leur place. Véritables experts en technologie dans les domaines fonctionnels des métiers de nos clients, ils sont les maillons essentiels de cette chaîne de valeurs “Expertises”.

Nous offrons aux candidats de nouvelles perspectives métier, fonctionnelles et technologiques sur l'ensemble de nos activités bancaires et financières.

Nous proposons aux candidats qui choisissent l'expertise COGNITIS, d'évoluer en savoir-faire et en savoir être sur des marchés dynamiques, de participer aux projets innovants de nos grands clients, d'appartenir à une communauté d'experts, de bénéficier d'un accompagnement de carrière individualisé, et de suivre les évolutions technologiques du marché.”

Jean-Pierre Legendre

recrutement@cognitis.fr
recrutement@phirst-vanilla.fr

Les chiffres de l'exercice (M€)				Activités	Perspectives 2008
1 - IBM GLOBAL SERVICES				Le CA France est une estimation PAC. Numéro un mondial, IBM a réalisé en 2007 un CA de 98,8 milliards de dollars. La division Global Technology Services a contribué pour 36,1 milliards, Global Business Services pour 18 milliards et la division Software pour 20 milliards.	<i>NDLR : Nous avons adopté pour le CA consolidé de l'activité L&S d'IBM la somme des réalisations des division Global Technology Services et Global Business Services.</i> DANIEL CHAFFRAIX - PDT
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	36780,1	36634,3	CA Sces : 2922		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 2922		
R. net :	7076,9	7207,3	Eff Fr. : NC		
Effectif :	386558	355766			
2 - CAPGEMINI				En 2006, à taux de change et périmètre constants, le groupe a enregistré une progression de son chiffre d'affaires de 12,1%. Après un bon premier semestre (+10,6%), la croissance s'est accélérée au cours du deuxième semestre où le groupe a vu son chiffre d'affaires augmenter de 13,7%.	<i>Dans le contexte actuel, le groupe Capgemini estime aujourd'hui pouvoir réaliser en 2008 une croissance comprise entre 2% et 5% et une marge opérationnelle de 8,5%.</i> SERGE KAMPF - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	7700	6954	CA Sces : 1816		
R. Opé. :	334	214	CA Fr. : 1816		
R. net :	293	141	Eff Fr. : 20438		
Effectif :	67889	61036			
3 - ATOS ORIGIN				Atos a réussi à passer outre l'incident avec ses actionnaires Centaurus et Pardus. Le Plan de Transformation 303 a continué de progresser sur toutes les initiatives. En offshore / nearshore, les effectifs se sont accrus de 20% par rapport à fin 2007.	<i>Réaliser une croissance organique du chiffre d'affaires de +4% ; poursuivre l'amélioration de la marge opérationnelle à partir des 4,6% atteints en 2007.</i> PHILIPPE GERMOND - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	5855	5397	CA Sces : 1685		
R. Opé. :	137	247	CA Fr. : 1685		
R. net :	48	110	Eff Fr. : 15000		
Effectif :	50000	50000			
4 - ACCENTURE SAS				Le CA France est une estimation PAC. Le CA mondial de ce groupe s'élevait à 19,7 milliards de dollars au 31 décembre 2007. Accenture se focalise sur deux métiers : le consulting et l'intégration (52%) d'une part et l'outsourcing (48%), d'autre part.	<i>Je souhaite qu'Accenture accompagne toujours mieux nos clients français, néerlandais, belges et luxembourgeois sur le chemin de la haute performance.</i> CHRISTIAN NIBOUREL - PDT
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	13382	13840	CA Sces : 898		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 898		
R. net :	NC	739	Eff Fr. : 4700		
Effectif :	170000	152000			
5 - LOGICA				Depuis février 2008 il n'y a plus qu'une seule entité Logica en France, au détriment d'Unilog. Groupe international, d'origine britannique, dans le domaine des services informatiques et des télécommunications sans fil.	<i>Le plan constitue un levier majeur pour accélérer notre croissance et créer encore plus de valeur pour nos clients en France en renforçant la place du consulting.</i> PATRICK GUIMBAL - PDT.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	4497	3557	CA Sces : 858,6		
R. Opé. :	160	209	CA Fr. : 858,6		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : 9000		
Effectif :	39000	NC			
6 - HP SERVICES				HP a racheté EDS le 13 mai 2008. A la clôture de l'exercice 2007, les CA annuels attribuables aux activités de services collectifs de chacune des deux sociétés s'établissaient à plus de 38 milliards de \$ avec 210 000 personnes dans plus de 80 pays.	<i>François Bonifacio, VP et directeur général de HP Services France depuis le 22 novembre 2005. Il vise le milliard d'euros de chiffre d'affaires pour 2008.</i> FRANCOIS BONIFACIO - DG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	70800	69627	CA Sces : 824		
R. Opé. :	5922,8	NC	CA Fr. : 824		
R. net :	4934,4	NC	Eff Fr. : NC		
Effectif :	70000	69000			
7 - ALTRAN				La dette nette du groupe s'établit en norme IFRS à 359,5 M€ au 31 décembre 2007 contre 379,9 M€ au 31 décembre 2006. La baisse de la dette nette du groupe de 77,7M€ au cours du 2ème semestre 2007 est le résultat d'une importante génération de cash flow. L'effectif France est une estimation i-L&S.	<i>Le groupe poursuivra en 2008 les efforts de réduction de ses coûts indirects et souhaite tendre à moyen terme vers un niveau d'environ 20% du chiffre d'affaires.</i> YVES DE CHAISE MARTIN
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	1591,4	1495,4	CA Sces : 673		
R. Opé. :	70,6	45,4	CA Fr. : 673		
R. net :	21,5	3,7	Eff Fr. : 7500		
Effectif :	17502	17057			
8 - SOPRA GROUP				Sopra Group a développé un business model propre fondé, sur le consulting, l'intégration de systèmes, l'outsourcing applicatif, ses solutions métiers (banque, RH, Immobilier) et sur un projet mondial pour sa filiale Axway. Le CA France ne comprend pas celui d'Axway qui figure en tant qu'éditeur dans le TOP Editeurs.	<i>Sopra Group se montre confiant dans sa capacité à soutenir une croissance organique supérieure à celle du marché. L'amélioration de la marge opérationnelle, demeure un objectif.</i> PIERRE PASQUIER - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	1001,4	897,7	CA Sces : 595,1		
R. Opé. :	90,1	75	CA Fr. : 656		
R. net :	55,1	44,2	Eff Fr. : 7580		
Effectif :	11320	9910			
9 - STERIA				Fondé en 1969, Steria se positionne comme un opérateur global de services informatiques. Le nouveau profil du groupe avec l'acquisition de Xansa est globalement bien perçu. Par ailleurs, le caractère résilient du groupe au travers de ses activités récurrentes est renforcé par sa nouvelle capacité offshore.	<i>La volonté de Steria est de renforcer sa présence sur le marché européen et d'accroître en particulier les bases du groupe en France et UK, avec un objectif de 2 milliards en 2008.</i> FRANÇOIS ENAUD - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	1416,2	1256,6	CA Sces : 536,5		
R. Opé. :	95,7	81,1	CA Fr. : 536,5		
R. net :	50	54,3	Eff Fr. : 6227		
Effectif :	18839	10484			
10 - GROUPE ALTEN				Alten a réalisé un chiffre d'affaires en hausse de 22 % en 2007, dont 16,1 % par croissance organique. Alten répond aux besoins d'externalisation des grands comptes industriels, télécoms ou tertiaires en R&D ou nouvelles technologies.	<i>Alten devrait réaliser en 2008 une croissance organique soutenue (8 % au minimum), dans le respect de sa politique de marge. Les clients souhaitent référencer des partenaires globaux.</i> SIMON AZOULAY - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	701,2	576,3	CA Sces : 525,9		
R. Opé. :	73,1	75,6	CA Fr. : 525,9		
R. net :	42,9	45,8	Eff Fr. : 7550		
Effectif :	10480	8700			

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)				Activités	Perspectives 2008	
11 - ASSYSTEM				La mission d'Assystem, groupe international et acteur dans le domaine de l'ingénierie et du conseil en innovation, est d'accompagner les entreprises dans la réalisation de leurs projets industriels. Le groupe intervient depuis la R&D jusqu'à la maintenance des installations.	La stagnation globale de notre chiffre d'affaires ne doit pas dissimuler les dynamiques sectorielles de nos activités.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	652,6	642,1	CA Sces :	452		
R. Opé. :	35,9	31,2	CA Fr. :	452		
R. net :	18	5,7	Eff Fr. :	6467		
Effectif :	9000	8800			DOMINIQUE LOUIS PDT DIR.	
12 - CSC COMPUTER SCIENCES				CSC met en oeuvre des solutions d'organisation et d'informatique à travers trois métiers : conseil en management, intégration de solutions informatiques et infogérance, pour permettre à ses clients d'obtenir des gains rapides et de mieux gérer les enjeux humains, financiers et techniques associés à leurs projets de transformation.	Les axes de développement concernent les chantiers de transformation et de modernisation des systèmes d'information.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	10121	11085	CA Sces :	440		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	444,5		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	2400		
Effectif :	89000	77000			CLAUDE CZECHOWSKY PDG	
13 - CEGEDIM				Fondée en 1969, Cegedim est une entreprise mondiale de technologies et de services spécialisée dans le domaine de la santé. Cegedim propose des prestations de services, des outils informatiques, des logiciels spécialisés, des services de gestion de flux et de bases de données.	Notre axe de développement pour cette année comprend notamment la finalisation de l'intégration du Groupe Dendrite.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	753	541	CA Sces :	369		
R. Opé. :	90	66,2	CA Fr. :	369		
R. net :	44	39	Eff Fr. :	2948		
Effectif :	8000	5000			JEAN-CLAUDE LABRUNE PDG	
14 - EDS FRANCE				EDS vient d'être rachetée par HP. 2e SSII mondiale, elle fournit une gamme complète de services liés aux technologies de l'information (conseil, services d'infrastructures, services applicatifs, Business Process Outsourcing), adaptée aux clients de tous secteurs d'activité.	Rationalisation et modernisation des services d'infrastructures, sécurisation, industrialisation et amélioration des SLA ; du portefeuille applicatif; global testing; SIRH.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	15010	14460	CA Sces :	355		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	355		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	2150		
Effectif :	139071	119069			FRANCIS MESTON - PDG	
15 - BULL				Fournisseur en systèmes d'information ouvert et en services d'intégration de systèmes notamment dans les secteurs public, télécommunications, et défense. Dans le cadre du TOP, nous étudions plus particulièrement les chiffres services du groupe. Son CA France 2007 s'élève à 534 M€ pour un effectif France de 4513 personnes.	Bull continue sa transformation en se recentrant sur les services et en fournissant des solutions complètes à haute valeur ajoutée autour de ses produits.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	1117	NC	CA Sces :	343		
R. Opé. :	9,9	NC	CA Fr. :	359		
R. net :	4,6	NC	Eff Fr. :	2308		
Effectif :	7775	NC			JEAN-PIERRE BARBERIS - DG FR.	
16 - GFI INFORMATIQUE				Le Groupe assure l'accompagnement de ses clients à tous les stades du cycle de vie des SI et développe des solutions à valeur ajoutée. Quatre lignes de services : Conseil; Ingénierie et Intégration de Systèmes ; Infrastructures & Production ; Solutions logicielles. GFI figure également dans le TOP des Editeurs à hauteur de 110 M€.	GFI est confiante dans l'atteinte de ses objectifs définis dans le cadre de son plan 2010.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	688,5	633,1	CA Sces :	341		
R. Opé. :	26,6	33,7	CA Fr. :	451		
R. net :	14	18,9	Eff Fr. :	5880		
Effectif :	9484	8385			JACQUES TORDJMAN PDG	
17 - EXPERIAN				Le CA France est une estimation i-L&S. Son exercice est clos au 30 juin. Experian apporte les solutions pour maîtriser les risques clients et lutter contre la fraude, développer le marketing et enrichir la relation client, traiter et sécuriser les moyens de paiement, optimiser les traitements de Documents et Procédures.	Son chiffre d'affaires s'élève, pour l'année 2006/2007, à plus de 2,6 milliards d'euros.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	2600	2500	CA Sces :	329		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	329		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	2300		
Effectif :	15500	12500			LUDOVIC DENIS - PDG	
18 - SEGULA				Ce groupe est une des principales sociétés françaises d'ingénierie et de conseil en innovation. Il apporte à ses clients des solutions innovantes dans le développement de leurs produits, moyens de production et systèmes d'informations. Ses 5800 collaborateurs partagent une même culture de qualité et de réactivité.	Le Groupe apporte de la flexibilité en réponse à la stratégie d'externalisation des grands donneurs d'ordre.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	410	350	CA Sces :	328		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	328		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	5000		
Effectif :	6000	5800			DENIS LEBLOND PDT DIR.	
19 - EURIWARE				Euriware, filiale du groupe Areva, apporte à ses clients conseil et services informatiques de pointe dans de nombreux secteurs notamment l'énergie, l'industrie, la défense et les services. Khaled Draz est le nouveau PDG depuis le 28 juin 2007.	Euriware a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 275 millions d'euros dont 132 M€ en infogérance, activité en croissance de 8% par rapport à 2006.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	275	254	CA Sces :	262		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	262		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	2200		
Effectif :	2250	2100			KHALED DRAZ - PDG	
20 - OSIATIS				Osiatis figure parmi les principales SSII françaises et se positionne en spécialiste de l'infogérance de transformation et des développements nouvelles technologies. Le groupe, qui compte plus de 3000 collaborateurs, est présent en France, Belgique/Luxembourg, Espagne et Autriche.	L'infogérance de transformation place l'ingénierie d'infrastructures au service de l'infogérance sélective et évolutive, et les nouvelles technologies.	
Consolidé	2007	2006	France			
CA :	236,2	223,9	CA Sces :	236,2		
R. Opé. :	11,4	6,7	CA Fr. :	207,2		
R. net :	7	4	Eff Fr. :	2648		
Effectif :	2964	2867			JEAN-MAURICE FRITSCH PDT DIR.	

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008
21 - T-SYSTEMS			T-Systems France est la filiale française de la division « entreprises » de Deutsche Telekom. A ce titre elle dispose d'un avantage compétitif pour mettre en œuvre des solutions intégrant informatique et télécommunications reposant sur une large gamme de services d'infogérance, de réseaux privés virtuels ou d'intégration de systèmes.	Notre objectif est de doubler notre chiffre d'affaires d'ici 2010. <i>PIERRE JOUDIQU - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : NC	NC	CA Sces : 211,5		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 266		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 1829		
Effectif : NC	NC			
22 - AKKA TECHNOLOGIES			AKKA Technologies, spécialiste de l'Ingénierie et du Conseil en Technologies, accompagne ses clients tout au long des différentes étapes de leurs projets, de la R&D aux études, et jusqu'à l'industrialisation. Elle propose : une offre multi-expertises ; des compétences multi-secteurs ; la possibilité de bénéficier d'innovations technologiques.	Croissance organique maîtrisée et des croissances externes ciblées. <i>MAURICE RICCI - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 236	160,1	CA Sces : 206		
R. Opé. : 15	12	CA Fr. : 206		
R. net : 9,1	7,9	Eff Fr. : 4500		
Effectif : 5100	2800			
23 - CS COM. & SYSTEMES			Le chiffre d'affaires consolidé du groupe CS pour l'exercice 2007 s'établit à 225,4 M€, en croissance de 14,4% à périmètre et taux de change comparables. Les prises de commandes se sont élevées à 282,7 M€, en progression de 22,3% ; le carnet de commandes représente plus de 16 mois de chiffre d'affaires.	Nouvelle ère de développement pour le groupe, qui conjuguera croissance organique et accroissement de la rentabilité opérationnelle. <i>YAZID SABEG - PCA</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 225,4	198,3	CA Sces : 202		
R. Opé. : 13,1	8,3	CA Fr. : 202		
R. net : 49,9	5,5	Eff Fr. : 1596		
Effectif : 1884	1757			
24 - DEVOTEAM			Conformément à sa stratégie, la société a maintenu son développement soutenu à l'international, qui représente dorénavant 45% des revenus du Groupe, en croissance organique de 23%. Les entités les plus performantes sont l'Autriche, la République Tchèque et le Moyen-Orient. La croissance organique en France se maintient à 13%.	Le marché reste dynamique et, malgré les incertitudes, Devoteam prévoit en 2008 un chiffre d'affaires de 430 M€ et une marge d'exploitation de près de 9%. <i>STANISLAS DE BENTZMANN - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 370	267	CA Sces : 196		
R. Opé. : 29,2	20,8	CA Fr. : 196		
R. net : 20,1	15,9	Eff Fr. : 2000		
Effectif : 3950	2800			
25 - ASTEK			Positionné sur l'innovation technologique, cette société a vocation à intervenir sur tous projets nécessitant des compétences de haut niveau. Proposant une offre allant de la R&D aux Systèmes d'Information technologiques et métiers, elle a su gagner la confiance de ses clients en s'inscrivant dans des relations partenariales privilégiées.	Astek aide et accompagne ses clients dans leurs projets et leur volonté de conquête de parts de marché. <i>JEAN-LUC BERNARD - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 186	165	CA Sces : 186		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 186		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 3000		
Effectif : 3000	2600			
26 - APX SYNSTAR			SSII spécialisée dans les technologies & services aux infrastructures critiques sécurisées, offrant une expertise complète depuis le conseil et l'intégration, jusqu'à l'infogérance sélective.	Poursuivre le foisonnement de nos 3 offres d'Intégrateur, d'Infogéreur et de Services Applicatifs. <i>NOEL SAILLES - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 177	161	CA Sces : 177		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 177		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 1200		
Effectif : 1200	1100			
27 - GROUPE OPEN			Créé en 1989, Groupe Open est devenu un acteur important du secteur des SSII. Il intervient sur les métiers du conseil, de l'intégration de systèmes et de l'infogérance. Nous vous présentons le résultat net des sociétés du nouveau périmètre de Groupe Open consolidant Teamlog et Open IT.	Le plan stratégique à 2010 doit permettre d'afficher en 2010 un chiffre d'affaires de 450 M€ et 5000 collaborateurs. <i>GUY MAMOU MANI - DG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 187	143	CA Sces : 166		
R. Opé. : 12,3	6,9	CA Fr. : 166		
R. net : 5,4	3,5	Eff Fr. : 1570		
Effectif : 2300	2000			
28 - AUBAY			Aubay est une société de conseil en technologie et intégration de systèmes d'informations, réseaux et télécoms. Elle s'est différenciée de ses concurrents par son expertise technologique. Le développement de lignes de services à forte valeur ajoutée et l'ampleur des marchés lui ont permis une croissance forte et régulière.	Pour 2008, Aubay s'est fixé un objectif de croissance interne de 10 à 12%, portant le chiffre d'affaires à 172 M€, et une marge opérationnelle de 10%. <i>PHILIPPE RABASSE - DG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 165,6	120,8	CA Sces : 165,6		
R. Opé. : 8,1	7,8	CA Fr. : 165,6		
R. net : 7,04	7,23	Eff Fr. : 2194		
Effectif : 2194	2019			
29 - NEURONES			L'activité de cette SSII se répartit en trois pôles : intégration (intégration de systèmes & réseaux, sécurité informatique, supervision, hébergement) ; infogérance (Help-desk, serveurs de proximité et postes de travail, serveurs d'entreprise, production Unix, SGBD, MVS, NT, réseaux) ; applications (Conseil, développement et maintenance).	Pour 2008, Neurones prévoit, avant croissance externe, un chiffre d'affaires supérieur à 175 M€, ainsi qu'une marge opérationnelle entre 8% et 9%. <i>LUC DE CHAMMARD - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 156	130	CA Sces : 156		
R. Opé. : 13,8	9	CA Fr. : 156		
R. net : 9,2	6,1	Eff Fr. : 1914		
Effectif : 1914	1787			
30 - SII			Exercice au 31 mars 2008. Conseil en Technologies. Informatique industrielle et embarquée. Nouvelles technologies pour activités tertiaires (banques, assurances, secteur public). Parier sur la technologie, parier sur les métiers de l'ingénieur avec une culture forte du service clients resteront les fondamentaux de cette société.	Nous serons plus présents à l'international. L'aventure polonaise nous montre le chemin. D'autres implantations sont à l'étude. <i>BERNARD HUVE - PDG</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 148,7	127,3	CA Sces : 145,7		
R. Opé. : 11,9	11,8	CA Fr. : 145,7		
R. net : 8	7,8	Eff Fr. : 2181		
Effectif : 2256	1879			

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008
31 - PROSODIE			Opérateur de services informatiques et télécoms, Prosodie est spécialisée dans la conception, le développement et l'hébergement de solutions liées à la relation client multicanal et au e-commerce. Elle dispose également d'une offre d'infogérance d'applications web et de systèmes d'information.	<i>Nous recentrer sur nos activités B2B à travers nos principales lignes de service.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 172,2	165,3	CA Sces : 132,8		
R. Opé. : 3,4	11,6	CA Fr. : 132,8		
R. net : -4,9	4,4	Eff Fr. : 688		
Effectif : 967	946			
			GEORGES CROIX - PDG	
32 - ARES			Par jugement en date du 21 juillet 2008, le Tribunal de Commerce d'Evry a décidé de la placer en redressement judiciaire. Le groupe a alors entrepris un processus de cession de la totalité de ses activités d'infrastructures (Pôle SIS). Le CA France est hors matériels. Ares a un exercice au 31 mars.	<i>Compte tenu des opérations de cession en cours, le périmètre du groupe va connaître des modifications majeures.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 329,1	411,7	CA Sces : 131		
R. Opé. : -22	-13,3	CA Fr. : 131		
R. net : -28,9	-12	Eff Fr. : 2000		
Effectif : 2000	1950			
			MICHEL BERJAMINE - PDG	
33 - AUSY			Métiers : La R&D externalisée et les systèmes industriels le management et l'organisation des systèmes d'information ; infrastructure des SI et conseil en sécurité informatique. Principaux secteurs de marché : industrie ; télécoms ; banques-assurance ; secteur public ; aéronautique-spatial ; commerce-distribution.	<i>Plan CAP 2009 : CA 150 M€ et 2000 collaborateurs en 2009. Croissance équilibrée entre croissance organique et externe.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 108,9	86,8	CA Sces : 108,9		
R. Opé. : 5,7	3,3	CA Fr. : 100,9		
R. net : 3,2	1,9	Eff Fr. : 1472		
Effectif : 1572	1232			
			JEAN-MARIE MAGNET - PDG	
34 - BUSINESS & DECISION			La SSII s'appuie sur ses trois métiers historiques (BI, CRM, e-Business). C'est la BI, activité historique du groupe, qui génère la plus forte croissance avec 52% de progression de son chiffre d'affaires, qui représente désormais 62% des revenus totaux sur 2007. L'activité CRM enregistre quant à elle une croissance significative de 31%.	<i>La finalisation de l'intégration des équipes d'Infofre outre-atlantique et la relance commerciale déjà sensible en Allemagne et aux Etats-Unis.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 202	142,8	CA Sces : 105,6		
R. Opé. : 16,5	13,2	CA Fr. : 105,6		
R. net : 6,5	9,2	Eff Fr. : 1164		
Effectif : 2242	1800			
			PATRICK BENSABAT - PDG	
35 - SQLI			SQLI s'est spécialisée sur les projets e-business, c'est à dire sur tous les projets liés au système d'informations intégrant l'utilisation des technologies internet. Architectes des solutions e-business, elle a deux missions principales : la modernisation du système d'informations ; l'utilisation des technologies Internet.	<i>SQLI démarre l'exercice 2008 avec un volume d'affaires proforma de plus de 145 M€, dont plus de 20% à l'international.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 115,4	91,15	CA Sces : 103		
R. Opé. : 8,6	5,65	CA Fr. : 103		
R. net : 5,3	6,45	Eff Fr. : 1600		
Effectif : 1786	1326			
			YAHYA EL MIR - PDT DIR.	
36 - INEUM CONSULTING			Issu en 2003 de la séparation des activités de conseil de Deloitte France, Ineum Consulting a un positionnement unique sur le marché du conseil stratégique et opérationnel : une totale autonomie vis-à-vis des éditeurs et grandes SSII. Ineum Consulting est une entité du groupe Management Consulting Group PLC.	<i>Nous proposons un Conseil différent, fondé sur des valeurs et un mode de coopération propre.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 150	90	CA Sces : 100		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 100		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 703		
Effectif : 1050	585			
			MIGUEL DE FONTENAY - PDT	
37 - SYLIS			Le 7 juillet 2008, Oddo Corporate Finance, en qualité d'établissement présentateur a déposé auprès de l'AMF, pour le compte de Groupe Open, un projet d'offre publique d'achat à titre principal et d'échange à titre subsidiaire portant sur la totalité des actions Syllis non encore détenues par Groupe Open.	<i>Le Conseil d'administration a estimé à l'unanimité que l'offre en numéraire de Groupe Open représente une opportunité acceptable.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 138	134,3	CA Sces : 95,5		
R. Opé. : 5,4	3,2	CA Fr. : 95,5		
R. net : 2,4	1,1	Eff Fr. : 1090		
Effectif : 1490	1522			
			JEAN-CLAUDE DEOBEL - DG	
38 - KEYRUS			Acteur du conseil et de l'intégration de solutions de BI et d'e-Business pour les grands comptes et de solutions ERP/CRM pour le Mid Market, Keyrus accompagne ses clients dans l'optimisation de leur performance en leur offrant une gamme complète de prestations dans ses domaines de compétence.	<i>Faire de Keyrus une marque internationale reconnue dans les domaines du Business Intelligence et du Performance Management.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 113,4	101,2	CA Sces : 81,7		
R. Opé. : 1,7	4,1	CA Fr. : 81,7		
R. net : 0,7	2,6	Eff Fr. : 822		
Effectif : 1131	1080			
			ERIC COHEN - PDG	
39 - ALTI			Entreprise de conseil et d'ingénierie en SI créée en 1995, Alti est présente en France, en Belgique, en Suisse, en Algérie et aux Etats-Unis. Elle a un positionnement de multi-spécialiste et intervient sur trois segments de marché à forte valeur ajoutée : consulting ; conseil en SAP ; technologies.	<i>Croissance interne et externe, prioritairement sur nos domaines de spécialité et dans les zones géographiques où nous sommes déjà présents.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 96,3	64,8	CA Sces : 79,2		
R. Opé. : 7,9	4,6	CA Fr. : 79,2		
R. net : 4,3	2,8	Eff Fr. : 805		
Effectif : 944	671			
			MICHEL HAMOU - DG	
40 - INFOTEL			Infotel se positionne, depuis sa création, à la pointe des innovations technologiques au service des entreprises, sur le métier des bases de données et de leurs applications web. Elle développe son expertise autour de deux activités : les services et l'édition de logiciels high-tech.	<i>En 2008, Infotel visera croissance et rentabilité grâce à des prestations forfaitaires au sein de centres de services.</i>
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 84,39	70,28	CA Sces : 76,4		
R. Opé. : 6,12	4,59	CA Fr. : 77,79		
R. net : 3,12	2,49	Eff Fr. : 678		
Effectif : 679	626			
			BERNARD CONNES-LAFFORET - PDG	

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1.4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008
41 - ECONOCOM			Econocom est un groupe européen de services, spécialisé dans la gestion des ressources informatiques et télécoms des entreprises. Ses prestations comprennent le conseil, l'approvisionnement, le financement et les services de maintenance et d'infogérance.	L'enjeu pour toute entreprise est de mettre à disposition de ses collaborateurs les outils qui leur permettront de travailler n'importe où, n'importe quand. JEAN-LOUIS BOUCHARD PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 701	590	CA Sces : 73		
R. Opé. : 23,8	14,5	CA Fr. : 352		
R. net : 18	10,2	Eff Fr. : 1470		
Effectif : 2307	2200			
41 - SOLUCOM			Exercice au 31 mars. Né du rapprochement entre SoluCom, Idesys et Arcome, le groupe SoluCom propose du conseil en stratégie, gouvernance, et design d'infrastructures : marketing et innovation des services de communication; sécurité, télécoms et infrastructures IT ; urbanisation et architectures logicielles; solutions et management IT.	L'objectif est de réaliser un CA de 105 M€, en consolidant Cosmosbay-Vectis sur douze mois avec une marge opérationnelle courante entre 10% et 12%. PASCAL IMBERT - PDT
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 73	52,8	CA Sces : 73		
R. Opé. : 9,2	NC	CA Fr. : 73		
R. net : 6,2	NC	Eff Fr. : 666		
Effectif : 666	524			
43 - APSIDE			SSII dont les activités s'exercent dans la conception et le développement de projets dans les domaines de l'informatique industrielle, des télécoms et des systèmes d'information sur les secteurs banque, finance, assurance, audiovisuel, automobile, défense et télécoms.	Offrir les meilleures solutions technologiques pour aider à faire face aux différents challenges de notre industrie et aborder le futur avec confiance. JEAN-LOUIS RICHARD PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 70,5	67,5	CA Sces : 70,5		
R. Opé. : 2,8	2,7	CA Fr. : 70,5		
R. net : 2,8	2,5	Eff Fr. : 915		
Effectif : 915	890			
44 - AMADEUS			Amadeus France a été créée en novembre 1988. Neuf ans plus tard, suite au rapprochement avec Esterel, la société prend une nouvelle envergure : désormais elle gère non seulement le système de réservation, mais aussi l'installation et la maintenance des postes de travail et des imprimantes billetterie dans les agences de voyages.	Développer nos capacités industrielles dans le domaine de l'électronique à forte criticité et notre offre de service vers la haute valeur ajoutée. JEAN-YVES RIVIERE - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : NC	NC	CA Sces : 65		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 65		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : NC		
Effectif : 7799	NC			
45 - EURILOGIC			Nous intervenons principalement sur les marchés de la défense, de l'aéronautique et des transports. Nous concevons, fabriquons et supportons des produits électroniques spécialisés à forte criticité et fournissons des services à forte valeur ajoutée (expertise, conseil, maintenance, AMO). Isis et Teksan ont été acquises en 2007.	L'année 2008 devrait voir le développement d'ECS hors d'Europe et le renforcement de l'offre de services et en particulier l'infogérance sélective. JACQUES SORREL - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 63	60	CA Sces : 63		
R. Opé. : 3,8	4,1	CA Fr. : 60		
R. net : 1,7	1,9	Eff Fr. : 655		
Effectif : 746	736			
45 - ECS			Filiale à 100 % du groupe Société Générale, les prestations ECS couvrent l'infogérance sélective, la continuité d'exploitation et les services localisés pour l'ensemble des infrastructures informatiques. Ses domaines d'expertise sont la conception et la mise en oeuvre de solutions de haute disponibilité. Le CA services est une estimation PAC.	Intensification de notre positionnement de spécialiste dans le domaine de la Business Intelligence. CHRISTIAN POYAU - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 1928	1830	CA Sces : 63		
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 707		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 942		
Effectif : 1460	1413			
47 - MICROPOLE-UNIVERS			SSII européenne de conseil, d'ingénierie et de formation spécialisée en optimisation de la performance globale et opérationnelle de l'entreprise. Elle s'appuie sur de fortes expertises métiers et sectorielles dans les domaines de la Business Intelligence, de l'e-Business, du CRM, de l'ERP et de l'accompagnement au changement.	L'exercice 2007 a enregistré une progression du chiffre d'Affaires de 25,6 %. La rentabilité opérationnelle (hors éléments exceptionnels) progresse de 38,2 %. LAURENT PIEPSZOWNIK PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 78,5	69,6	CA Sces : 62,8		
R. Opé. : 2,8	0,9	CA Fr. : 62,8		
R. net : NC	NC	Eff Fr. : NC		
Effectif : 980	850			
48 - UMANIS			Créée en 1991, Umanis est une société de conseil et d'ingénierie spécialisée en BI, Gestion de la Relation Client (CRM) et E-Business. Elle accompagne ses clients sur la globalité de leurs projets informatiques: conseils, réalisation, intégration, Tierce Maintenance Applicative et formation.	Poursuivre rapidement le processus d'intégration au sein du groupe BT en explorant toutes opportunités de développement et de synergies. BERNARD RAZAGHI - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 60	47,7	CA Sces : 58,4		
R. Opé. : 0,91	1,8	CA Fr. : 58,4		
R. net : 0,7	-2,5	Eff Fr. : 843		
Effectif : 843	812			
49 - NET2S			Créée en 1996, cette société spécialisée dans le conseil technologique pour les infrastructures e-business, systèmes, réseaux, télécoms et applicatives intervient dans des environnements technologiques critiques et complexes auprès des grands comptes. Le CA France est une estimation PAC.	Poursuivre l'internalisation de projets aux forfaits au sein de notre Centre de Services. Renforcer notre activité formation. LOUIS COLTIN - PDG
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 88,6	77	CA Sces : 57		
R. Opé. : NC	1,5	CA Fr. : 57		
R. net : NC	1	Eff Fr. : 480		
Effectif : 853	735			
50 - GROUPE HELICE				
Consolidé 2007	2006	France 2007		
CA : 56	52	CA Sces : 56		
R. Opé. : 1,1	1,1	CA Fr. : 56		
R. net : 0,5	0,5	Eff Fr. : 650		
Effectif : 650	600			

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1.4721 \$

SSII

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008	
51 - VIVERIS			Viveris développe ses activités autour de deux pôles : l'ingénierie de systèmes d'informations et l'ingénierie technologique. Nos prestations couvrent l'ensemble des phases projet : études, conseil, réalisation, validation et s'adressent à tous les secteurs d'activité.	Pour 2008 le groupe Viveris a pour ambition de développer l'ensemble de ses implantations nationales, de renforcer les synergies et développer ses activités d'intégration de solutions. BRUNO STEFANI - PDG	
Consolidé	2007	2006			
CA :	53,8	50,6	CA Sces :	53,1	
R. Opé. :	NC	-1,5	CA Fr. :	53,1	
R. net :	-0,5	-2	Eff Fr. :	814	
Effectif :	820	767			
52 - APTUS			Aptus est une société de conseil en hautes technologies orientée multi-métiers et multi-secteurs d'activités. Elle offre des services tant en engagement de moyens (assistance technique) qu'en engagement de résultats (conseil, expertise, TMA, TRA, centre de services, maîtrise d'œuvre de projets, externalisation).	Poursuite du développement de nos offres à engagement de résultats; de notre développement en régions, en Espagne et en Tunisie. JEAN-PHILIPPE ALLAIRE - PDG	
Consolidé	2007	2006			
CA :	53	44,38	CA Sces :	53	
R. Opé. :	2	1,62	CA Fr. :	53	
R. net :	0,8	1,06	Eff Fr. :	808	
Effectif :	808	717			
53 - SODIFRANCE			Sodifrance est le spécialiste de la modernisation des patrimoines, l'évolution vers les nouvelles technologies et les architectures SOA, grâce à des solutions automatisées développées par son centre de R&D. Elle compte deux filiales spécialisées : Onext et Mia-Software, éditeur spécialisé dans l'approche MDA du développement.	Renforcement dans le secteur Banque-Assurance-Retraite et Secteur Public. Déploiement de l'offre d'évolution automatisée d'Architecture. FRANCK MAZIN - PDG	
Consolidé	2007	2006			
CA :	57	45	CA Sces :	52	
R. Opé. :	3,1	1,7	CA Fr. :	52,9	
R. net :	2	0,9	Eff Fr. :	821	
Effectif :	842	570			
54 - FUJITSU SERVICES			Fujitsu Services conçoit, développe et met en oeuvre des systèmes et des services IT. Son coeur de métier est l'infogérance des infrastructures et l'externalisation d'environnements distribués, comprenant postes de travail, réseaux et centres d'hébergement. Le CA France est une estimation PAC.	La société a décidé de mettre en avant 3 offres majeures : DMS; Legacy modernisation; Retail : mise en oeuvre de solutions innovantes destinées au retail. JEAN-FRANCOIS GUERRIER - DG	
Consolidé	2007	2006			
CA :	3590	3440	CA Sces :	51	
R. Opé. :	NC	227	CA Fr. :	51	
R. net :	NC	178	Eff Fr. :	NC	
Effectif :	19000	21091			
55 - ITS GROUP			ITS Group est un groupe de conseil et d'expertise pour le développement durable des infrastructures IT. Le groupe propose une offre complète de gestion et d'infogérance des infrastructures IT, de conseil et développement, de sécurité et de gestion des identités ainsi que d'un pôle d'édition de solutions de mobilité.	Le nouveau plan stratégique, baptisé Trajectoire 2011, vise un doublement de la taille du groupe pour dépasser 100 M€ à l'issue du plan. JEAN-MICHEL BENARD - PDG	
Consolidé	2007	2006			
CA :	50,3	35,6	CA Sces :	49,7	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	49,7	
R. net :	2,7	1,93	Eff Fr. :	606	
Effectif :	606	413			
56 - EUROGICIEL			Eurogiciel est organisé en 3 filiales : Etop International, cabinet de conseil en management de projets ; Equert, cabinet de conseil en management de la qualité ; Eurogiciel Ingénierie, propose une expertise en ingénierie système et logiciel temps réel embarqué à haute criticité et développe une ligne de produits logiciels.	Atteindre un effectif de 1000 personnes par croissance externe. DANIEL BENCHIMOL - PDG	
Consolidé	2007	2006			
CA :	44	38,5	CA Sces :	44	
R. Opé. :	3,7	2,4	CA Fr. :	44	
R. net :	2,2	1,1	Eff Fr. :	660	
Effectif :	660	600			
57 - AJILON IT CONSULTING			Ajilon est un groupe de 3 entreprises : une SSII (Ajilon IT Consulting), une société d'ingénierie scientifique et technique (Ajilon Engineering) et une société spécialisée dans le marketing opérationnel (Ajilon Sales & Marketing). Ajilon IT Consulting, SSII et société du groupe Adecco est un acteur sur le marché informatique.	De l'analyse des objectifs au pilotage de la mise en oeuvre, Ajilon IT Consulting accompagne les entreprises dans la définition et l'architecture de leur SI. PHILIPPE RONCATI - PDG	
Consolidé	2007	2006			
CA :	43	61	CA Sces :	43	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	78	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	850	
Effectif :	850	700			
58 - ACTI			Acti accompagne et répond aux décideurs informatiques dans les évolutions liées à leur système d'information. L'expertise des Pôles Commerciaux proposant des offres et solutions allant de l'assistance à maîtrise d'ouvrage à l'assistance technique et la gestion des infrastructures.	Poursuivre une forte croissance interne et externe en s'appuyant sur l'expertise de ses consultants. MICHEL TEMAN - PDG	
Consolidé	2007	2006			
CA :	41,5	36,9	CA Sces :	41,5	
R. Opé. :	3,04	0,5	CA Fr. :	39,5	
R. net :	1,39	0,1	Eff Fr. :	495	
Effectif :	505	485			
59 - OVERLAP			Suite à la fusion avec IB Group, les sociétés Overlap SAS, MIBS SA, Hexalis Groupe Overlap SAS et la partie intégration d'Overlap Réseaux SAS, ont été regroupées au sein d'Ovesys. Pour le TOP, nous avons retenu uniquement la part services du CA d'Overlap.	Le chiffre d'affaires proforma du nouveau groupe (sur 11 mois de mai 2007 à mars 2008), s'élèverait à 197 M€. GEORGES HOROKS - PDG	
Consolidé	2007	2006			
CA :	154,3	NC	CA Sces :	39,8	
R. Opé. :	4,66	NC	CA Fr. :	39,8	
R. net :	3,75	NC	Eff Fr. :	500	
Effectif :	500	NC			
60 - AEDIAN			Aedian est un groupe de conseil et d'ingénierie spécialiste du tertiaire financier et du secteur public, reconnu pour ses expertises projet, métier et engagements de résultats.	Renforcement du positionnement de spécialiste de la banque, de l'assurance et du secteur public, dans le cadre de notre plan « Ambitions 2010 ». JEAN-FRANÇOIS GAUTIER - PDT DIR.	
Consolidé	2007	2006			
CA :	39,6	40,8	CA Sces :	39,6	
R. Opé. :	0,95	0,9	CA Fr. :	39,6	
R. net :	0,5	0,5	Eff Fr. :	401	
Effectif :	401	408			

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008	
61 - COGNITIS GROUP			Cognitis intervient sur la transformation et la modernisation du SI des grands groupes de la finance, de la banque, de l'assurance et de la prévoyance. Cognitis a racheté Phirst le 1er juillet 2008. Cette opération devrait lui permettre de réaliser fin 2008, un chiffre d'affaires de 60 M€ et d'entrer dans le TOP 10 des SSII dédiées à la finance.	<i>Cinq axes de développement : métiers ; qualification et homologation du SI ; BI avec EII ; méthodologie - architecture ; offshore.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 35	33,2	CA Sces : 35			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 35			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 450			
Effectif : 450	400				
62 - SOFT COMPUTING			Soft Computing est la société de référence dans la valorisation des données et leur transformation en performances. Elle offre des services de conseil, de technologie et de marketing services pour aider ses clients à améliorer leur performance par la création et la mise en place de solutions business et technologiques.	<i>Nous allons consolider nos positions autour de nos activités et en mixant croissance organique et acquisition.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 34,5	32,9	CA Sces : 32,8			
R. Opé. : 0,32	0,48	CA Fr. : 32,8			
R. net : 0,18	0,3	Eff Fr. : 350			
Effectif : 350	340				
63 - CGI			Fondé au Canada en 1976, le groupe CGI inc. figure parmi les plus importantes entreprises indépendantes de services en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires dans le monde. CGI et ses entreprises affiliées emploient environ 26 000 professionnels. Exercice au 30 septembre. Le CA France est une estimation.	<i>Rester l'un des leaders européens des acteurs spécialisés en nouvelles technologies en termes de croissance organique.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 2568,7	2500	CA Sces : 32,7			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 32,7			
R. net : 163,6	NC	Eff Fr. : 350			
Effectif : 26000	25000				
64 - DEGETEL			La société intervient dans tous les domaines où les nouvelles technologies créent de la valeur: l'e-business, les systèmes d'information, la mobilité, le multimédia et la convergence, l'ingénierie industrielle et télécoms. Architecte de solutions complexes et étroitement liées aux processus métiers.	<i>Renforcement dans les services à valeur ajoutée : infogérance applicative, d'exploitation ; intégration de logiciels, éditions de progiciels.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 31,6	26,8	CA Sces : 30,7			
R. Opé. : 2,1	1,9	CA Fr. : 30,7			
R. net : 1,1	1,1	Eff Fr. : 370			
Effectif : 370	370				
64 - ELCIMAI			Tierce maintenance applicative et infogérance globale ; intégration de progiciels (ERP, M3 de Lawson, datawarehouse, Alice d'Influx.) ; édition de progiciels pour les banques d'affaires (gestion d'actifs) ; assistance technique ; architectures n-tiers, i-series, environnements Microsoft (.net, etc.), Java, IBM, Opensource.	<i>Renforcer notre position d'acteur clé du marché de l'externalisation RH. Etre plus présent encore sur le domaine du eHR.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 30,7	25	CA Sces : 30,7			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 30,7			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 200			
Effectif : 200	190				
66 - NORTHGATE ARINSO			Arinso International d'origine belge est une société de conseil opérant exclusivement dans le domaine des RH autour de SAP et proposant des offres de services selon 3 grands axes : conseil RH, intégration RH & services eHR et externalisation RH (système, processus, BPO). Arinso a été rachetée par Northgate une SSII britannique.	<i>Nous reprenons notre croissance dans un marché assaini et plus que jamais porteur de nouveaux projets.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 165	203,8	CA Sces : 28,8			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 28,8			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 260			
Effectif : 2600	2500				
67 - AXIALOG			Le Groupe Axialog couvre les activités de régie, d'infogérance et d'ingénierie dans tous les domaines de l'informatique.	<i>Le groupe vise un CA consolidé de l'ordre de 45 M€, avec la répartition suivante: pôle ingénierie informatique : 30 M€ ; pôle formation : 16 M€.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 27,3	25,8	CA Sces : 27,3			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 27,3			
R. net : NC	NC	Eff Fr. : 401			
Effectif : 401	394				
68 - O2I			Cette société française propose des solutions et des services depuis plus de 16 ans aux professionnels de l'industrie graphique et de la communication (photographeurs, imprimeurs, agences de communication, éditeurs). Le CA de 26,6 M€ ne comprend pas la vente de consommables.	<i>Les outils développés en interne permettent une surveillance sans faille des infrastructures de nos clients.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 30,1	16,9	CA Sces : 26,6			
R. Opé. : -0,37	0,4	CA Fr. : 26,6			
R. net : -0,47	0,4	Eff Fr. : 55			
Effectif : 55	NC				
69 - FMI			FMI est spécialisée dans l'externalisation et l'infogérance de systèmes distribués auprès des PME-PMI. Les principaux bénéficiaires pour ses clients : se recentrer sur leur cœur de métier ; réduire ses coûts informatiques indirects ; améliorer la productivité ; gagner en compétences ; être efficace sur un plan de reprise d'activité.	<i>Nous cherchons à développer de nouvelles références stratégiques tout en préservant nos références actuelles.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 24,2	24	CA Sces : 24,2			
R. Opé. : NC	NC	CA Fr. : 24,2			
R. net : 0,5	0,5	Eff Fr. : 91			
Effectif : 91	90				
70 - OBJECTWARE			Objectware s'est positionnée comme prestataire des métiers de la finance. Elle intervient sur la totalité du cycle de vie des systèmes (études, réalisations, maintenance, exploitation) depuis le niveau le plus fonctionnel (assistance à maîtrise d'ouvrage) jusqu'à l'expertise technique dans les multiples projets et systèmes de ce secteur.	<i>Nous cherchons à développer de nouvelles références stratégiques tout en préservant nos références actuelles.</i>	
Consolidé 2007	2006	France 2007			
CA : 24	10	CA Sces : 24			
R. Opé. : 1,5	0,9	CA Fr. : 24			
R. net : 0,96	0,8	Eff Fr. : 220			
Effectif : 220	150				

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1.4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)				Activités	Perspectives 2008
71 - ASI INFORMATIQUE				ASI est une société de conseil, d'expertise et de maîtrise d'œuvre, spécialisée dans le développement et l'intégration de portails d'entreprise, de solutions web et d'applications décisionnelles. ASI se distingue par son expertise technique pointue associée à de solides compétences fonctionnelles et métiers.	Renforcer notre positionnement de spécialiste des portails d'entreprise et des applications décisionnelles. Développer notre activité de conseil. JEAN-PAUL CHAPRON PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	23,2	18	CA Sces : 23,2		
R. Opé. :	1,4	1,03	CA Fr. : 23,2		
R. net :	0,68	0,55	Eff Fr. : 240		
Effectif :	240	210			
72 - ACMI				Intégration de systèmes, consolidation, sécurisation, optimisation, haute-disponibilité sur serveurs IBM System i avec près de 250 installations. ACMI a étendu ses compétences et ses offres aux serveurs IBM System p, System x et aux systèmes de stockage. ACMI a pris en 2007 une participation dans le capital du groupe Trust.	En 2008, la gamme des services sera élargie par des prestations de conseil en sécurité et par la mise en oeuvre de solutions de Haute disponibilité. ALAIN BECK - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	26,5	24,5	CA Sces : 22,2		
R. Opé. :	1,1	1,7	CA Fr. : 26		
R. net :	0,8	1,15	Eff Fr. : 38		
Effectif :	38	32			
73 - COSMOSBAY-VECTIS				Le 2 avril 2008, Solucom a effectué l'acquisition de Cosmosbay-Vectis, société de conseil en management et technologies. Fondée en 1988, elle compte plus de 200 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires supérieur à 21 M€. Elle accompagne les entreprises dans l'amélioration de la performance de leur Système d'Information.	En rejoignant Solucom group, Cosmosbay-Vectis va bénéficier de nouveaux leviers qui vont lui permettre d'accélérer son développement. JEAN-RENÉ BOIDRON PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	21	20,3	CA Sces : 21		
R. Opé. :	NC	1,23	CA Fr. : 21		
R. net :	NC	0,9	Eff Fr. : 200		
Effectif :	200	195			
73 - TEAM TRADE GROUPE				Team Trade accompagne ses clients français et internationaux, acteurs des marchés financiers, dans leurs projets d'organisation et de construction de systèmes d'information. Depuis plusieurs années, Team Trade a développé une grande maîtrise des progiciels financiers.	Devenir le leader indépendant de l'intégration de progiciels financiers au niveau national et international. PASCAL RELIER DIR ASS.
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	21	16	CA Sces : 21		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 14		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : 160		
Effectif :	190	160			
75 - MISMO INFORMATIQUE				Infrastructure (matériel, réseau, sécurité), informatique de gestion (CRM, ERP, gestion commerciale, finance, RH, paie...), prestations et assistance. Dans le domaine de l'informatique de gestion, Mismo Informatique est à la fois éditeur et intégrateur	Développement de notre offre de CRM et ERP en ASP. ALAIN LEBRETON - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	21	20	CA Sces : 19		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 21		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : 131		
Effectif :	140	130			
76 - HOMSYS GROUP				Spécialiste technologique et fonctionnel en BI et architectures e-Business, cette SSII propose des prestations de conseil, de services et de formation, spécialisées autour de deux pôles d'expertise : BI (Homsys) ; architectures et technologies objet et Web (Objet Direct). L'effectif est une estimation.	Homsys Group prévoit la poursuite et l'accélération de sa croissance sur l'exercice 2008. YANNICK GONNEAU - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	18,7	16,1	CA Sces : 18,7		
R. Opé. :	1	0,5	CA Fr. : 18,7		
R. net :	0,64	0,3	Eff Fr. : 250		
Effectif :	250	230			
77 - ALTECA SA & IT				Depuis sa création en 1996, la société intervient en tant qu'acteur auprès de ses partenaires, les grands comptes de l'industrie, de la grande distribution, des services organismes publics et de prévoyance. Elle est implantée au niveau national et reste fidèle à son cœur de métier : l'informatique de gestion. Les chiffres sont des estimations i-L&S.	Nous nous posons résolument en complément des offres déjà existantes en apportant un service de proximité. JEAN MOUGIN - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	19	18	CA Sces : 18		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 18		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : 270		
Effectif :	270	240			
78 - OZITEM				Créée en 1989, Ozitem est une société spécialiste en infrastructures systèmes. Son cœur de métier se situe au niveau de l'infrastructure informatique. Elle accompagne ses clients dans le choix et la mise en œuvre de solutions. Son engagement est d'assurer l'évolution de l'environnement et le suivi des changements de l'architecture du SI.	Croissance de son chiffre d'affaires et augmentation de notre résultat net après impôts et participations. LAURENT SOULIE - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	17	NC	CA Sces : 17		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 17		
R. net :	NC	NC	Eff Fr. : 200		
Effectif :	200	NC			
79 - MC2I				Présent dans les plus grands organismes privés et publics, le groupe composé des sociétés MC2I, MC2I Conseil et Arkanea Consulting, propose une nouvelle forme de consulting capable d'associer expertise, proximité, sens du service et qualité. Groupe créé en 1989 par des anciens de Sema.	Croissance de son chiffre d'affaires et augmentation de notre résultat net après impôts et participations. ALAIN DU BEAUDIEZ - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	15,1	11,8	CA Sces : 15,1		
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. : 15,1		
R. net :	1,1	0,86	Eff Fr. : 155		
Effectif :	155	127			
80 - ATHIC				Athic est spécialisée dans la dématérialisation des documents et des moyens de paiement. Son offre apporte une réponse aux projets des entreprises : Starthic, progiciels pour la dématérialisation des flux ; intégration de systèmes de numérisation ; conseil et gestion de projets ; outsourcing ; externalisation offshore de prestations BPO.	Consolider notre leadership sur le traitement des moyens de paiement. PASCAL COCHARD - PDG
Consolidé	2007	2006	France 2007		
CA :	17,9	8,2	CA Sces : 14,7		
R. Opé. :	3,6	1,6	CA Fr. : 17,6		
R. net :	2,1	0,9	Eff Fr. : 68		
Effectif :	68	54			

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008	
81 - SULLY GROUP			Conseil en système d'information – Ingénierie : développement de projets et TMA – Support applicatif fonctionnel – Administration et support technique - Edition progiciel prévention des risques professionnels (environnement, sécurité, Technique).	<i>Régions Île de France et Alsace; développement durable; progiciel gestion déchetterie.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	13,5	13,2	CA Sces :	13,5	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	13,5	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	NC	
Effectif :	NC	NC			ROBERT COHEN - PDG
82 - AXYS CONSULTANTS			Société de conseil en organisation et système d'information, qui vise à optimiser la performance des grands domaines fonctionnels de l'entreprise : finance et pilotage stratégique; achats et relations fournisseurs; marketing, ventes et relations clients; ressources humaines.	<i>Poursuivre une stratégie de croissance organique maîtrisée dans le respect de notre indépendance en veillant à l'épanouissement professionnel de nos consultants.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	13,43	10,99	CA Sces :	13,4	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	13,43	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	100	
Effectif :	100	NC			MARC SALLY - PDG
83 - UIE URGENCE INF. EUR.			Traitement de l'information : plateforme de dématérialisation industrialisée de tout type de document. Editeur de logiciel : EDMS, imaging gestion de la chaîne complète de dématérialisation, On'Action gestion des ressources.	<i>Optimisation des capacités de production dans le traitement de l'information notamment et dans la gestion du courrier entrant.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	12	17	CA Sces :	12	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	12	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	250	
Effectif :	250	250			JEAN DA ROCHA GERANT
84 - SI-LOGISM			Le groupe apporte son expertise aux DSI dans les domaines suivants : production informatique (optimisation des infrastructures, industrialisation des processus, etc.) ; développement, intégration de systèmes critiques ; assistance à maîtrise d'ouvrage ; gestion des identités ; assistance à la passation de marchés publics.	<i>Conforter nos positions acquises et développer les activités récemment lancées.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	11,15	8,8	CA Sces :	11,15	
R. Opé. :	0,68	0,59	CA Fr. :	11,15	
R. net :	0,55	0,48	Eff Fr. :	53	
Effectif :	53	48			FRANCOIS-BERNARD DENIZOT - PDG
85 - LINKBYNET			L'activité de cette société consiste à administrer, optimiser et faire évoluer les plateformes internet, intranet, extranet et systèmes d'informations de ses clients. Elle compte plus de 600 clients et 90% de son chiffre d'affaires sont générés par des grands comptes.	<i>La stratégie pluriannuelle nommée Ambition 2010 consiste à devenir le leader français de l'infogérance e-business.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	11	9	CA Sces :	10,6	
R. Opé. :	1,21	1,6	CA Fr. :	10,6	
R. net :	0,8	0,94	Eff Fr. :	80	
Effectif :	80	61			STEPHANE AISENBERG PDG
86 - TVH CONSULTING SAS			TVH Consulting est une société indépendante spécialisée dans le conseil, la mise en œuvre et l'intégration de solutions logicielles ERP internationales majeures. Ses équipes aguerries ont acquis une solide expertise métier, fonctionnelle et technologique. TVH Consulting développe des approches verticales.	<i>TVH Consulting envisage des opérations de croissance externe pour constituer à brève échéance un pôle européen d'expertise ERP.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	9,82	6,07	CA Sces :	9,82	
R. Opé. :	1,36	0,31	CA Fr. :	9,56	
R. net :	0,71	0,29	Eff Fr. :	67	
Effectif :	67	50			GUY TUBIANA - PDG
87 - NEOS-SDI			Neos-SDI est une SSII spécialiste des solutions utilisant les produits et technologies Microsoft. Certifiée Gold Partner, elle apporte toutes les prestations de conseil et d'ingénierie autour des trois plates-formes infrastructure, collaborative et applicative ; mais également sur l'optimisation des investissements liés à ces solutions.	<i>Nous souhaitons développer notre position nationale et atteindre les 12 M€ à la fin de notre exercice 2008.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	9,3	6,5	CA Sces :	9,3	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	9,3	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	120	
Effectif :	120	80			STEPHANE BENNOUR PDG
88 - GALITT			20 ans d'expérience dans la maîtrise des transactions électroniques. Ses compétences couvrent l'assistance à la maîtrise d'ouvrage en monétique et la formation. La société propose aussi ses services dans l'ingénierie des systèmes transactionnels et de test, ainsi que des logiciels de test et des applications à valeur ajoutée.	<i>Avancer avec nos clients sur les projets de téléphonie mobile. Poursuivre nos efforts de développement à l'export avec le soutien de partenaires locaux.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	11	10,4	CA Sces :	8,5	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	10,1	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	128	
Effectif :	128	120			GERARD TCHAKGARIAN PDG
89 - SPRING TECHNOLOGIES			Expert en solutions de gestion du cycle de vie produits (PLM), intégrateur d'applications CFAO et éditeur de la suite logicielle Atelier Numérique. Lié au monde de la production, elle accompagne depuis 1983 les entreprises industrielles dans leurs phases de développement produit/process.	<i>Expansion de l'activité édition de logiciels à l'international. Implication accrue dans des pôles de compétitivité.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	14	12,5	CA Sces :	8,2	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	11,4	
R. net :	0,3	0,25	Eff Fr. :	115	
Effectif :	140	120			GILLES BATTIER - PDG
90 - IDB CONSULTING			En 2007, IDB Consulting a réalisé une croissance organique de plus de 30% tout en améliorant sa rentabilité. IDB réalise des missions de conseil et d'expertise : architecture et modélisation des données, administration des bases de données, business intelligence, gestion des référentiel des données.	<i>En 2008, IDB Consulting vise 12 % de croissance du CA et 30 % de croissance du résultat.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	7,4	5,6	CA Sces :	7,4	
R. Opé. :	0,42	0,19	CA Fr. :	7,4	
R. net :	0,22	0,14	Eff Fr. :	70	
Effectif :	70	60			JACQUES HANEN - PDG

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1,4721 \$

Les chiffres de l'exercice (M€)			Activités	Perspectives 2008	
91 - AEXIS			Groupe européen, spécialiste de BI et de CRM depuis plus de 20 ans. Aaxis distribue et intègre des solutions répondant aux problématiques de BPM : plan, budget, reporting, forecasts, CRM Analytics, ... pour améliorer le pilotage et la prise de décision au sein de l'entreprise. 450 clients en Europe dont 200 en France font confiance à Aaxis.	<i>Nous souhaitons mettre à profit notre expérience pour proposer des offres plus spécifiques de type : Balanced scorecard, analyse de la performance des données Bâle 2...</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	22	21,9	CA Sces :	7	
R. Opé. :	NC	0,51	CA Fr. :	7	
R. net :	NC	0,42	Eff Fr. :	42	
Effectif :	209	203			
92 - INFOCLIP			Le groupe propose un ensemble de services pour les entreprises autour des expertises : intégration systèmes et réseaux ; infogérance ; Linux ; partenaire Gold Microsoft ; Checkpoint ; Cisco ; TOIP Asterisk. Mise en place de progiciels de gestion (Sage et SAP) ; développement d'application sur mesure (.Net, site web, e-commerce) ; Open source.	<i>Renforcement de l'activité Infogérance et mise en place de solutions Asterisk ; Certification Vmware : consolidation / virtualisation.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	7	5,5	CA Sces :	6,5	
R. Opé. :	0,7	0,45	CA Fr. :	6,5	
R. net :	0,5	0,2	Eff Fr. :	46	
Effectif :	52	43			
93 - CARDIWEB			Cardiweb est une SSII spécialisée e-business qui fournit l'ensemble des prestations de conception, réalisation et infogérance de solutions e-business : audits, architecture (SOA), assistance à maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre ; réalisation d'applications e-business (J2EE) ; infogérance mutualisée ou dédiée de solutions e-business, TMA.	<i>Nous lançons en 2008 une offre décisionnelle en créant une filiale Euclidia spécialisée en BI et Business Solutions.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	5,1	4,15	CA Sces :	5,1	
R. Opé. :	0,74	0,57	CA Fr. :	5,1	
R. net :	0,5	0,4	Eff Fr. :	39	
Effectif :	39	33			
94 - E-THEMIS			e-Themis est une société de service spécialisée dans l'intégration de solutions de gestion. Mise en oeuvre d'un système d'information global basé sur l'ERP Sage/ Adonix. e-Themis a conçu des solutions métiers (négoce, fournisseurs de la grande distribution, laboratoires et distributeurs de produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques.	<i>Axes de développement : s'étendre sur le plan géographique pour plus de proximité avec nos clients, peser plus dans notre secteur.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	5,8	4,6	CA Sces :	4,6	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	5,8	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	52	
Effectif :	52	35			
95 - ACA			ACA, dans une évolution constante des métiers de l'informatique, cultive sa double compétence : Intégrateur et Distributeur à Valeur Ajoutée (DVA) depuis 1996 des solutions SAP et depuis 2004 avec l'ouverture du centre de support SAP ; éditeur ACA, avec la Isie pour la traduction comptable et Assurex vie et Assurex Rentes, pour l'assurance.	<i>Renforcement de nos équipes commerciales, poursuite de notre développement dans le secteur financier banques et assurances.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	13,5	13	CA Sces :	3,5	
R. Opé. :	NC	0,6	CA Fr. :	13,5	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	90	
Effectif :	90	90			
96 - BIOS CONSULTING			Optimisation de la performance des directions financières. Disposant avec une double compétence financière et informatique Bios Consulting propose 4 types de prestations : conseil en organisation et en SI ; mise en oeuvre de système de pilotage et d'ERP ; assistance opérationnelle des DAF ; audit et contrôle interne.	<i>Accélérer notre croissance sur la BI et le pilotage ; renforcer notre offre ERP Microsoft Dynamics Nav ; développer notre offre Expertise Comptable.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	3	2	CA Sces :	3	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	NC	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	NC	
Effectif :	18	19			
97 - IDEO TECHNOLOGIES			Ideo Technologies est une société d'expertise et de conseil dans les technologies Java Web. Un savoir-faire reconnu dans les interfaces client léger riche avec notamment la bibliothèque open source SweetDEV RIA et l'industrialisation des développement au travers des plateformes d'intégration continue.	<i>Accélération de l'expertise et internalisation.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	2,6	1,8	CA Sces :	2,6	
R. Opé. :	0,2	NC	CA Fr. :	2,6	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	NC	
Effectif :	25	30			
98 - IF RESEARCH / WALLIX			Editeur de logiciels packagés et fournisseur de solutions industrialisées Open Source en mode services hébergés ou services managés pour la sécurité, la supervision et l'infrastructure. Elle gère actuellement plus de 350 serveurs clients exploités depuis son SOC à distance ou en mode hébergé. Membre de l'April et leader du projet SSHProxy.org.	<i>Croissance des services managés récurrents ; développement des produits et de WAB en particulier ; démarrage de l'activité de vente indirecte.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	1,5	NC	CA Sces :	1,5	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	1,4	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	20	
Effectif :	20	NC			
99 - ADES INGENIERIE INF.			Ades Ingénierie Informatique est une SSII créée en 1991. Ses activités : maintenance de parcs informatiques ; réseaux (serveur data, messagerie, frontaux, TSE) ; sécurité (anti-virus, firewall, Wifi, anti-spam, anti-spyware, ...); développement de logiciels ; déploiements de solutions informatiques ; formation.	<i>Poursuite de notre expertise sur la technologie Sharepoint. Etude de projet de croissance externe.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	1,22	1,22	CA Sces :	1,22	
R. Opé. :	0,08	0,08	CA Fr. :	1,22	
R. net :	0,04	0,06	Eff Fr. :	8	
Effectif :	8	8			
100 - FWA			Créée en 2005, FWA est une société de service spécialisée en informatique de gestion, autour des technologies .Net, applications Web, client riche, base de données relationnelles, et ERP (JDE, SAP, Adonix). En 2006 FWA a obtenu le statut de JEI (Jeune Entreprise Innovante).	<i>Projets d'applications de gestion, notamment dans le domaine des évaluations, enquêtes, analyses quantitatives et qualitatives.</i>	
Consolidé	2007	2006			
CA :	0,74	0,46	CA Sces :	0,74	
R. Opé. :	NC	NC	CA Fr. :	0,74	
R. net :	NC	NC	Eff Fr. :	22	
Effectif :	22	14			

Classement sur le CA réalisé en France - Sauf exception, exercice au 31/12/2007 - 1€=1.4721 \$

Le magazine de la Direction Informatique

Choisir, déployer, exploiter les softwares

Abonnez-vous au seul magazine offrant aux **responsables informatiques** une information et des témoignages focalisés sur le logiciel en entreprise.

Dans chaque numéro, les tendances, les dossiers, les interviews, les témoignages, les avis d'expert dans tous les domaines du logiciel professionnel :

- Les SSII, des métiers et du recrutement ;
 - L'administration, les réseaux ;
 - La sécurité, la sauvegarde ;
- La gestion des projets, les méthodes, le développement ;
 - Les progiciels, ERP, BI et SGBD...



L'actualité au quotidien :

- Sécurité • Projets et développement
- Administration
- Progiciels

Les Cas Clients

Prochainement : **Vidéos** (Actualité et Cas Clients)

www.solutions-logiciels.com



OUI, je m'abonne (écrire en lettres capitales)

Envoyer par la poste à : Solutions Logiciels, service Diffusion, 22 rue René Boulanger, 75472 PARIS - ou par fax : 01 55 56 70 20

1 an, 6 numéros : 25€ au lieu de 30€, prix au numéro (Tarif France métropolitaine)

Autres destinations : CEE et Suisse : 30€ - Algérie, Maroc, Tunisie : 33€ , Canada : 39,50€ - Dom : 38€ Tom : 50€

M. Mme Mlle Société

Titre : Fonction : Directeur informatique Responsable informatique Chef de projet Admin Autre

NOM Prénom

N° rue

Complément

Code postal : Ville

Adresse mail

Je joins mon règlement par chèque à l'ordre de SOLUTIONS LOGICIELS Je souhaite régler à réception de facture

Editeur : K-Now sarl au cap de 8000€
siège social : 6 rue Bezout, 75014 Paris
SLO04

NOTRE MÉTIER

NOTRE OFFRE

Des solutions de gestion à forte efficacité stratégique

Aider les entreprises PME-PMI et grands comptes à gagner en performance, en proactivité, en compétitivité, c'est la raison d'être de Lefebvre Software.

Notre métier est pluri-expert :

- **Penser, concevoir, maintenir et faire évoluer** un ensemble de solutions dans les domaines de la gestion financière et comptable et des ressources humaines
- **Installer et paramétrer** ces solutions
- **Conseiller** nos clients dans leurs **choix stratégiques**
- Les **assister dans l'exploitation** au quotidien de leurs systèmes d'information
- **Anticiper** les nouvelles tendances du marché, les évolutions législatives et technologiques

Des gammes de produits complètes et cohérentes,
et des services complémentaires à forte valeur ajoutée

Iris *personnel*

Pour développer, valoriser votre capital humain, fidéliser vos meilleurs talents. Pour faciliter l'accès et la gestion des informations.

Architecture modulaire, large choix de fonctionnalités :

- Traitement de la paie : absences, rétroactivité, segmentation, paie
- Administration du personnel : déclarations annuelles, indemnités de retraite, CDD, visites médicales, alertes, participation...
- Stratégie RH : formation, processus RH, GPEC....
- Gestion des Temps et des Activités
- Pilotage et reporting social : reporting, bilan social, gestion budgétaire de la masse salariale

Iris *finance*

Pour avoir une vision complète des données économiques de l'entreprise. Pour mieux analyser, anticiper, décider.

Architecture modulaire, large choix de fonctionnalités :

- Gestion comptable et administrative
- Gestion des tiers : facturation, recouvrement, engagements, dématérialisation...
- Maîtrise des coûts : rapprochements bancaires, workflow, achats-stocks...
- Pilotage de la performance financière : gestion budgétaire, reporting
- Communication financière : pré-consolidation et consolidation statutaire, gestion des immos

OpenIris *immos*

Lefebvre Software propose aujourd'hui avec OpenIris immos une nouvelle solution de gestion des immos full web développée en Java J2EE.

- Nombreuses éditions et consultations pour justification des écarts
- Gestion des immos en multi-référentiel (national, IFRS...)
- Traçabilité accrue par une table de données récapitulative des modifications répertoriées
- Interface des écritures avec Iris Finance en simulation et en réel

Solutions Lefebvre Software

Les spécificités qui font toute la différence :

- ▶ Respect des normes, intégration des réglementations par domaine fiscal, social...
- ▶ Offre nativement adaptée au marché français
- ▶ Intégration avec les documentations LEFEBVRE

Iris Personnel et Iris Finance, disponibles en mode ASP, fonctionnent sous plates-formes iSeries et Windows Server.

Lefebvre Software

18, boulevard de l'hôpital Stell 92500 Rueil-Malmaison - Tél : 01 41 05 76 00

www.lefebvre-software.com

Votre potentiel, notre passion.™
Microsoft

M. C. G. W.

Qui permet à Orange d'assurer l'hébergement performant des sites web de 20 000 entreprises ?

Pour optimiser ses services d'hébergement, Orange Business Services a choisi Windows Server 2008. À la clé : l'accès à des fonctionnalités de virtualisation efficaces, un déploiement encore plus rapide des serveurs mutualisés et dédiés et une performance multipliée par quatre. Les équipes d'Orange offrent ainsi à leurs clients entreprises un hébergement encore plus puissant et stable. Découvrez en plus sur :

www.microsoft.com/france/ws2008