

&gt; SOLUTIONS

# MAÎTRISER SA CHAÎNE DE GESTION DE BOUT EN BOUT

Le progiciel de gestion intégré descend dans les PME après avoir fait ses armes dans la grande entreprise. Il existe des solutions adaptées à leur budget et à leurs ressources informatiques, que l'entreprise compte trois cents personnes ou moins d'une centaine.

**D**epuis plusieurs années déjà, les progiciels de gestion intégrés (PGI) ne sont plus réservés aux grandes entreprises. Les PME disposent d'un large choix de solutions adaptées à leur capacité d'investissement et pouvant s'installer rapidement (en deux ou trois mois pour les exemples les plus courts). En dépit de cette mise à l'échelle, un projet de PGI reste un défi à relever pour la PME puisque l'outil s'infiltre au cœur de son organisation quotidienne.

En 2006, un peu plus de 1 100 PME françaises ont prévu d'acquérir un de ces progiciels intégrés, pour gérer leurs activités comptables, administratives, commerciales ou de production (\*).

Le champ fonctionnel d'un PGI couvre la quasi-totalité des domaines qu'une entreprise doit gérer : finances, achats, ventes, logistique, paie, ressources humaines, projets, relations avec les clients et les fournisseurs, service après-vente et, même, pour les plus complets, gestion du cycle de vie des produits. Les PGI sont souvent désignés, par ceux qui les fournissent ou les utilisent, sous leur dénomination anglo-saxonne d'ERP (Enterprise Resources Planning, planification des ressources de l'entreprise). Cet acronyme illustre la capacité de l'application à prendre en compte l'ensemble des moyens dont dispose une entreprise.

La vocation du PGI consiste à exploiter les différentes briques qui



« Parmi les PME comptant acquérir un PGI en 2006, ce sont les entreprises industrielles qui montrent le plus de dynamisme », note Alain Pétrissans, directeur études et conseil du pôle logiciels d'IDC France.

le composent à partir de la même base de données et à dérouler entre ces briques des processus métiers transversaux. En mode intégré, toute donnée saisie dans l'un des modules est accessible en temps réel à partir de tout autre module susceptible d'exploiter cette information dans le déroulement du processus.

## Travailler autour de références communes

Dans le cas d'une entreprise de distribution, par exemple, le devis élaboré par l'équipe commerciale se transformera, après approbation, en un bon de commande récupéré par l'administration des ventes afin d'établir la facture à adresser au client. Dans le même temps, le service logistique pourra éditer le bon de préparation afin



La PME qui investit dans un progiciel de gestion intégré compte bien l'utiliser comme levier de performances pour son activité. Quelle que soit la nature de ses objectifs, elle veut pouvoir piloter l'ensemble de ses opérations à partir du même outil.

d'expédier la commande. A

réception du règlement, le paiement sera validé par la comptabilité. Et l'enchaînement de ces tâches va s'effectuer sans aucune ressaisie de données. Ce faisant, le PGI permet à tous les départements et collaborateurs d'une entreprise de travailler autour de références communes

(même façon de consigner les noms de clients et de fournisseurs, numéros d'identification uniques, etc.) Il n'y a qu'une source d'information et chacun est sûr de se référer aux mêmes données. De même, on peut éventuellement suivre la trace de chaque information saisie.

Pour une partie des 1 100 projets annoncés par IDC, le PGI flamboyant neuf viendra remplacer un système de gestion vieillissant, constitué parfois d'un assemblage de plusieurs logiciels. Mais, le plus souvent, il succédera à un autre progiciel intégré puisque près de la moitié des PME en possède déjà un, à l'instar des grandes entreprises qui, de leur côté, en sont toutes équipées depuis plusieurs années.

« Nous considérons qu'une entreprise est équipée d'un PGI dès lors qu'elle exploite au moins deux grands modules fonctionnels acquis auprès

d'un éditeur ayant effective-

ment développé une solution de gestion intégrée (voir tableau page 10), précise Alain Pétrissans, directeur études et conseil du pôle logiciels, services et infrastructure d'IDC France. La comptabilité et la paie, par exemple, ou encore la gestion commerciale et la gestion de production. »

Par la suite, la PME peut étendre son application en ajoutant d'autres briques proposées par l'éditeur du PGI, celles-ci venant s'intégrer avec celles déjà en place.

## La profondeur fonctionnelle défie l'intégration

IDC note que le choix d'un progiciel intégré se fait, de plus en plus, au détriment des logiciels indépendants, spécialisés sur un domaine : la comptabilité, la gestion commerciale, le suivi de la production...

Longtemps, les deux options se sont opposées. le PGI, généraliste, couvre un ensemble de besoins plus large, mais sa richesse fonctionnelle est souvent moins approfondie que celle d'un logiciel indépendant plus ciblé.

En matière de gestion commerciale, par exemple, le logiciel spécialisé sera préféré s'il

■■■ couvre les besoins d'un métier aux exigences spécifiques : l'agro-alimentaire ou le commerce de détail. Mais à l'inverse du PGI, il fonctionne de façon indépendante. Pour qu'il puisse échanger ses données avec les autres applications de l'entreprise, il faut lui développer des passerelles de communication, ce qui peut générer un surcoût non négligeable. L'import et l'export de données entre logiciels se fera ensuite, en temps réel, plusieurs fois par jour ou moins souvent.

### Partenariats entre éditeurs

Malgré cet inconvénient, certaines PME restent fidèles à ces logiciels spécialisés (que les Anglo-Saxons appellent « Best of Breed », que l'on peut traduire par « les meilleurs dans leur catégorie »). C'est d'autant plus vrai lorsque la communication en temps réel entre les outils n'est pas cruciale. On peut, par exemple, se contenter d'un échange différé entre une gestion de production et une comptabilité.

Il existe ainsi de nombreux logiciels adaptés à un domaine d'activité. Leurs éditeurs se sont souvent focalisés sur les fonctions de gestion commerciale qui permettent de gérer tous les processus d'achat et de vente. Pour la comptabilité, la paie et l'administration du personnel, en revanche, ces spécialistes s'en remettent souvent aux logiciels d'éditeurs plus généralistes, comme Sage, avec lesquels ils interfacent alors leurs applications (voir encadré).

Les fournisseurs de PGI ont eux aussi identifié les exigences métiers des PME. Ils ont tous à cœur de compléter leurs catalogues dans ce sens en nouant des partenariats avec des éditeurs ayant développé des compétences métiers spécifiques, qu'ils proposent d'adosser à leur PGI. ■

**MARYSE GROS**  
mgros@idg.fr

(\*) Ces prévisions résultent d'une enquête menée en janvier dernier par le cabinet d'études IDC France sur un échantillon de 300 PME de 100 à 2 000 salariés.

### > TÉMOIGNAGE

## AOMP mise sur le PGI de Cegid pour se développer

Jeune PME en pleine croissance, AOMP a choisi Cegid Business Line pour sa comptabilité et sa gestion commerciale. Un choix qui lui confère visibilité et gain de temps.

Installée à Evreux, dans le Calvados, la jeune PME AOMP (7 personnes et 375 000 euros de chiffre d'affaires) est née en 2003 du rachat d'une société d'affûtage et de négoce de machines à bois : dégauchisseuses, raboteuses, etc. Rapidement, elle a doublé ses effectifs et son chiffre d'affaires de négoce. « Pour soutenir cette croissance et aussi nous imposer face à des concurrents nationaux de grande taille, nous avons décidé de moderniser le système de gestion dont nous avons hérité », explique Claude Le Berre, son gérant. « A savoir : un progiciel de gestion commercial dont l'éditeur venait d'être racheté par Sage. La comptabilité était effectuée essentiellement à la main et sous Excel. »

### Richesse fonctionnelle attractive

Claude Le Berre a alors sollicité différents éditeurs dont EBP, Ciel, Sage et Cegid. Son souhait : s'équiper, pour plus de simplicité d'installation et d'utilisation, d'une solution assurant à la fois la comptabilité et la gestion commerciale et fonctionnant en réseau pour faciliter la croissance externe. Après comparaison, le progiciel de gestion intégré Cegid Business Line a été retenu en juin 2004. « Outre sa richesse fonctionnelle attractive, le fait que l'expert-comptable de notre entreprise, le même depuis quinze ans, utilise



« Ce logiciel permet de déterminer, par exemple, le palmarès de nos 3 600 articles ou de notre millier de clients... »

CLAUDE LE BERRE,  
GÉRANT DE AOMP.

aussi une solution de Cegid, a joué en sa faveur : nous facilitons et fiabilisons ainsi nos échanges de données et de corrections », précise Claude Le Berre, qui a paramétré lui-même sa solution en moins d'un mois. « Quelques notions de comptabilité et d'informatique m'ont suffi ! » Satisfait de son choix, ce gérant constate avec deux ans de recul de sympathiques bénéfices : « Cette solution simplifie ma vie de dirigeant : je peux suivre en temps réel l'état des ventes et des stocks, calculer ma marge exacte

en tenant compte des variations de stocks, ou encore imprimer instantanément une balance à destination de la banque. Ce logiciel permet aussi de faire des analyses pertinentes, pour déterminer, par exemple, le palmarès de nos 3 600 articles ou de notre millier de clients. De plus, notre expert-comptable effectue plus rapidement le contrôle des données. Et il a mis à profit le temps ainsi gagné pour des missions plus proches du coaching et du conseil ! » ■

**CATHERINE TERRAND**  
pmeredac@idg.fr

« En moyenne, pour un projet de PGI en PME, les sommes investies dans l'achat des licences oscillent entre 80 000 et 90 000 euros. Dans les petites PME, ce budget ne dépasse pas 10 000 à 15 000 euros pour une dizaine de postes. » Source IDC France

## &gt; TÉMOIGNAGE

# Lahera Productions opte pour la simplicité

Pour gérer la segmentation de ses produits, mieux suivre ses prix de revient et soutenir son développement, la PME tarnaise Lahera Productions a choisi le progiciel de gestion intégré (PGI) Iris de Lefebvre Software. Un choix dont ce spécialiste des éléments de toiture se félicite.

**L**ahera Productions a fêté ses vingt ans en 2005! Cette petite entreprise française de 34 personnes conçoit, fabrique et commercialise, sur son site de Mazamet dans le Tarn, des produits d'étanchéité pour les points singuliers des toitures : composants de toiture, sorties de toit (cheminée, par exemple) et fenêtres de toit. Non seulement les gammes sont très étendues, mais elles comportent de nombreuses variantes, comme le type de tuiles ou encore la pente du toit, qui rendent d'autant plus complexe leur gestion. « Ces dernières années, nous avons enregistré une croissance significative portée par le développement géographique et produits », explique Raymond Charfolé, directeur général de cette PME, qui, bien que discrète, compte parmi les leaders français de son marché. « Dès 2002, le besoin s'est fait sentir de segmenter notre offre par familles et sous-familles cohérentes, pour mieux communiquer en interne comme à l'externe. Or, ni les outils informatiques dont nous disposions alors,

ni notre gestion manuelle de la production, ne nous permettaient de gérer cette arborescence. Et encore moins de calculer précisément nos prix de revient. Aussi, nous avons décidé de moderniser notre informatique. » « Et ce, au profit d'un produit unique, donc d'un ERP », renchérit Pascal Assemat, secrétaire général de Lahera Productions, qui assure aussi la responsabilité du système d'informations.

« Car un PGI nous garantissait la simplicité. Celle d'avoir en face de nous un interlocuteur unique, une seule solution à mettre en œuvre et aussi une base de données unique pour toutes les informations liées à notre activité. En outre, nous souhaitions une solution simple à exploiter, puisque nous n'avons pas d'informaticien. »

Lahera Productions commence alors par recenser dans un cahier des charges tous ses besoins en matière de gestion : comptabilité générale, analytique et budgétaire, gestion commerciale et suivi des clients, gestion des stocks et des capacités de production, émission des ordres de fabrication et analyse de l'activité, avec, no-

**« Mieux communiquer en externe comme en interne »**

## POUR EN SAVOIR PLUS

### Livre :

**Piloter un projet ERP** de Jean-Luc Deixonne, éditions Dunod, 2<sup>e</sup> édition, 266 pages, 32 €.

### Sites Web :

**www.espace-pme.fr**, les solutions métiers développées sur base de données Oracle.

**www.cxp.fr** : cabinet de conseil spécialisé dans les progiciels, évalue environ 400 produits par an.



tamment, des statistiques fines sur les ventes. Deuxième étape : la consultation d'une poignée d'éditeurs de PGI essentiellement, spécialistes des PME, sélectionnés par le bouche à oreille auprès d'entreprises voisines. « Les modules Iris Finance, Iris Commerce et Iris Production de Lefebvre Software l'ont emporté pour leur bonne adéquation à notre problématique, notamment le besoin de segmentation fine des produits, sans qu'il soit nécessaire de faire des développements spécifiques supplémentaires », se souvient Pascal Assemat.

### Mesurer les performances

Nous sommes alors en juin 2002, et Lahera Productions impose à l'équipe projet (un chef de projet et trois consultants métiers de Lefebvre Software, et un chef de projet de la PME, épaulé des futurs utilisateurs) un démarrage du nouvel outil, le 31 décembre 2002, à la fin de l'exercice fiscal. Pari tenu. « La précision de notre cahier des charges y a largement contribué », souligne Raymond Charfolé. « Ce respect des délais doit aussi beaucoup à la synergie efficace entre les deux chefs de projets et à l'adéquation des modules Iris retenus. Mais la vraie réussite du projet, c'est que nous disposons depuis un peu plus de trois ans d'un véritable outil de pilotage, dont les tableaux de bord

nous aident de façon efficace à gérer notre activité, à calculer nos prix de revient et à mesurer nos performances. »

Les trois modules d'Iris sont utilisés au quotidien par six personnes de Lahera Productions : son secrétaire général, la comptabilité, le secrétariat de l'administration commerciale, le responsable des ventes, le chef de production et le responsable logistique. Tous bénéficient d'un accès rapide et partagé aux informations critiques, essentielles pour leurs fonctions respectives. Par exemple, pour les ventes : fiches clients, statistiques, conditions tarifaires clients, etc. Et pour la production : état des stocks et des réapprovisionnements, ordres de production en cours, etc. Quant à la direction générale, elle dispose d'une vision claire de l'activité.

« Nous avons en outre conservé d'excellents rapports avec l'équipe de Lefebvre Software dont nous apprécions beaucoup l'efficacité de son assistance téléphonique », conclut Raymond Charfolé et Pascal Assemat. « Pour une entreprise de notre taille, choisir une solution informatique est un engagement déterminant. Aujourd'hui nous nous félicitons de celui du PGI de Lefebvre Software, qui répond pleinement à nos attentes. » ■

**CATHERINE TERRAND**  
pmeredac@idg.fr

## &gt; ORGANISATION

## UN PROJET À PRÉPARER SOIGNEUSEMENT

Avant de choisir le progiciel le mieux adapté à son activité et à son budget, la PME doit identifier ses modes de fonctionnement et répertorier les données à récupérer.

**I**nstaller un PGI ne relève pas de la promenade de santé. La PME doit sérieusement préparer son projet, avant même d'examiner tout produit, si elle veut s'assurer d'en conserver la maîtrise. Pour établir son cahier des charges, il lui faut analyser ses modes de fonctionnement et formaliser les points clés de son activité. Ce peut être, selon les cas, une production à l'affaire ou bien la prépondérance de son service après-vente, ou encore l'obligation de suivre des numéros de série, etc.

La première étape consiste à déterminer les départements de l'entreprise concernés par la mise en place du futur progiciel. L'entreprise identifiera ensuite les différents rôles mis en œuvre (commercial, responsable administratif, comptable, technicien de maintenance, préparateur de commandes, responsable de l'assistance téléphonique...) et la succession de tâches assumées par chacun d'eux. Il faut également inventorier tous les types de documents qui sortent de l'entreprise. On demandera à chaque collaborateur de décrire sa

fonction, en n'omettant pas les opérations exceptionnelles qu'il peut lui arriver d'effectuer, et d'indiquer les outils qui lui manquent. Les points de jonction et d'échanges d'informations entre chaque rôle doivent être mis en évidence.

### Adapter le progiciel ou son organisation

Lors de l'analyse des progiciels sélectionnés, la PME pourra alors s'assurer de l'existence des fonctions qui lui sont indispensables. Attention, il peut arriver que certaines fonctions, présentées lors des démonstrations, ne soient pas fournies en standard : par exemple, celles qui permettent d'éditer des rapports de données ou de coupler la téléphonie et l'informatique (CTI). S'il s'agit d'outils additionnels résultant de partenariats, leur coût viendra s'ajouter au prix de base de la licence.

Lors des démonstrations, la PME pourra aussi juger de l'adéquation entre les processus déroulés dans les produits et les rôles qu'elle a identifiés en interne. Si ces der-



Pour établir son cahier des charges ou l'aider dans la sélection de son progiciel de gestion intégré, la PME peut se faire assister d'un consultant indépendant, d'une société de conseil ou d'un autre partenaire informatique.

niers ne correspondent pas, elle devra peut-être re-

voir son organisation et modifier quelques-uns de ses processus. Attention alors à la résistance au changement de certains collaborateurs. C'est l'un des principaux écueils rencontrés dans les projets de PGI, un point sensible à ne jamais sous-estimer, au même titre que la formation des utilisateurs qui peut représenter jusqu'au tiers du budget total. Généralement, les deux autres tiers de la facture sont respectivement consacrés à l'achat des licences et aux dépenses de services pour la mise en œuvre du progiciel (paramétrage et déploiement). A noter qu'il est prudent de réserver une partie du budget destiné aux services à des dépenses imprévues d'ajustement.

Pour éviter de changer sa façon de travailler, la PME peut envisager quelques développements spécifiques afin d'adapter le logiciel aux habitudes maison. Elle s'expose alors à d'autres inconvénients : une rallonge budgétaire et d'éventuels problèmes de migration lors d'une future évolution du PGI proposée par l'éditeur.

Une autre étape importante du projet consiste à répertorier l'ensemble des données qu'il sera né-

cessaire de récupérer. Outre celles gérées dans le sys-

tème de gestion à remplacer, les données peuvent être dispersées dans plusieurs autres logiciels, y compris dans des fichiers MS Excel ou dans des applications maison développées avec MS Access. La reprise de cet existant dans le futur progiciel peut se révéler délicate : perte d'informations, génération de doublons...

### Avec ou sans assistance externe

Pour essayer de déterminer le produit le mieux adapté aux besoins de l'entreprise, un premier contact auprès d'une dizaine d'éditeurs (éventuellement moins) permettra d'en retenir cinq ou six sur des critères tels que le prix de la licence, les réponses fournies autour des fonctions indispensables, la réactivité et la proximité du revendeur/intégrateur. L'idéal est ensuite de pouvoir obtenir de ce dernier une démonstration réalisée avec un échantillon des données de la PME.

Avant d'effectuer le choix final, il faudra s'assurer des ressources (consultants métiers...) que le partenaire choisi pourra mettre à la disposition de l'entreprise. Et, pourquoi pas, lui demander un engagement de résultat dans un délai et un budget fixés. ■ M.G.

## La sélection de l'outil pas à pas

- **Répertorier** les points clés de l'activité
- **Identifier** les rôles dans l'entreprise
- **Déterminer** les points d'échange entre fonctions
- **Inventorier** les données à récupérer
- **Constituer** un comité de pilotage
- **Effectuer** une première sélection sur les fonctions
- **Obtenir** une démonstration avec les données de l'entreprise
- **Tester** la réactivité de l'intégrateur
- **Demander** un engagement de résultat

« Une fois acquises par les PME, les applications de gestion ne sont généralement renouvelées que tous les 9 à 10 ans, à moins qu'un événement extérieur (fusion, rachat...) n'oblige l'entreprise à changer de système. » Source IDC France



Lorsqu'un PGI est adapté à un métier, il tient compte de ses exigences spécifiques. Pour l'agro-alimentaire, par exemple, il intégrera des fonctions de traçabilité.

## > SECTORISATION

# QUAND LE MÉTIER GUIDE LE CHOIX DE L'OUTIL

Quel que soit le secteur d'activité, il existe, aujourd'hui, forcément, un PGI adapté...

« Il faut développer des briques métiers autour des progiciels de gestion, affirme Alain Conrard, directeur général de la SSII Prodware, qui revend les lignes modulaires de Sage (Ligne 100, Ligne 1000...) et les PGI d'Interlogiciel et de Microsoft. Cette deuxième vague de solutions, orientées par secteurs d'activité, permettra de réduire les délais de déploiement en PME. De 45 à 60 jours aujourd'hui, on passera à 25 jours pour installer la comp-

tabilité, la gestion commerciale et la brique métier. »

Sage, pour sa part, a choisi de racheter des éditeurs spécialisés et d'établir des passerelles entre leurs logiciels et sa comptabilité : Dynalog sur les métiers du bâtiment, C2G pour le transport, la logistique et l'agro-alimentaire, ou Cogestib, pour la distribution automobile. Interlogiciel et Microsoft, de leur côté, incitent leurs distributeurs à concevoir des briques métiers qui seront intégrées à leurs PGI. Dans

ce cas de figure, Prodware acquiert l'expérience d'éditeurs sectoriels, comme le Bordelais Edic (sur la logistique) ou d'autres sur l'agro-alimentaire, l'automobile ou le commerce de détail. Et il leur confie de développer des extensions pour Microsoft Dynamics AX et NAV ou Divalto d'Interlogiciel.

### Textile, hôtellerie, emballage...

Revendeurs des PGI de Microsoft, C2A a ainsi bâti Naviprint (imprimerie) et Naviwaste (gestion des déchets), TVH Consulting s'est intéressé à la maintenance industrielle, Columbus IT au commerce

de détail et Syllis au textile. Ces politiques d'adaptation à un métier sont communes à tous les éditeurs de PGI. Parmi eux, SAP confie le développement de versions sectorisées d'All-in-One à ses distributeurs. Le lyonnais Cegid, lui, a racheté des compétences sur les métiers de l'hôtellerie et de la restauration, du bâtiment ou de la mode. Dans le textile Oracle a hérité de l'offre de JD Edwards.

Enfin, certains éditeurs ont d'emblée une offre spécialisée : Volume Software sur les secteurs de l'emballage et l'imprimerie ou CMV Informatics sur la gestion des supermarchés. ■ **M.G.**

## Principaux progiciels de gestion intégrés pour PME

Editeur	Nom du produit	Taille de PME visée	Modules fonctionnels	Environnements et bases supportés	Prix
Apisoft	Gamme XCS	De 20 à 49 salariés	Gestion commerciale, comptabilité/finance, ressources humaines, contrats-SAV	Windows/Oracle	A partir de 1100 € HT pour une comptabilité monoposte
Cegid	Cegid Business Line	Pour TPE/PME au CA < 7,5 M€	Comptabilité, gestion commerciale, points de vente, achats, liaisons bancaires, immobilisations	Windows/MSDE, MS SQL Server	A partir de 199 € HT (Premium monoposte). Hébergé : à partir de 12 € HT/mois.
Cegid	Cegid Business Suite	Jusqu'à 45 M€ de CA	Comptabilité/finance, gestion commerciale, gestion d'affaires, GRC, points de vente, production...	Win., Linux, iSeries /SQL Server, Oracle	A partir de 1 500 € HT
Deal Informatique	ERP Deal	A partir de 300 personnes	Comptabilité/finance, paie et ressources humaines, achats, projets et gestion de chantiers	Windows, Linux, Unix/Progress, Oracle	600 € HT par utilisateur
Interlogiciel	Divalto	Principalement jusqu'à 200 personnes	Gestion commerciale, production, GRC, paie, comptabilité, gestion à l'affaire, commerce élec.	Win., Linux/Oracle, Harmony, SQL Server	Configuration complète pour une quinzaine de postes : environ 25 000 euros
Jeeves	Jeeves Entreprise	20 à 150 utilisateurs simultanés	Négoce, production, service, projets, finance, grc, applications Web.	Windows, Linux / SQL Server, DB2	A partir de 1 300 € HT par utilisateur pour le négoce
Lefebvre Software	Iris	Chiffre d'affaires inférieur à 15 M€	Finance, gestion des ressources humaines, commerce, production...	Win., Unix, iSeries, SQL Serv, Oracle, DB2	Environ 15 000 € HT pour cinq utilisateurs
Microsoft Business Solutions	Microsoft Dynamics NAV	A partir de 50 salariés	Gestion financière, commerce/marketing, achats, production, logistique, distribution, projets...	Windows/MS SQL Server	A partir de 1 950 € HT par utilisateur.
Microsoft Business Solutions	Microsoft Dynamics AX	A partir de 200 salariés	Gestion financière, production, projets, GRC, ventes, chaîne logistique, pilotage de l'activité...	Windows/MS SQL Server	A partir de 2 500 € HT par utilisateur.
Oracle	JD Edwards EnterpriseOne	100 à 2 000 salariés	Comptabilité/finance, gestion commerciale, logistique, production, qualité, transport, projets...	AS/400, Unix, Linux, Windows	Solution à partir de 50 000 € HT
Ordirope	Minos	A partir de 30 personnes (sans limite)	Gestion des ventes, des achats et des stocks, production, commerce électronique, GRC	AS/400	En fonction des modules
Ordirope	Mykerinos	Jusqu'à 100 personnes	Comptabilité/paie, achats/ventes, stocks, grc, Web	Windows	A partir de 1 200 € HT
Produxis	Parteor	De 20 à 200 personnes	Finance, gestion achats et coûts, qualité, cycle de vie produits, production, projets, service clients	Win., Unix, Linux/SQL Server, Oracle, DB2...	A partir de 100 000 € HT pour l'ensemble de la suite
Sage	Sage 1000 Entreprise	A partir de 100 salariés	Gestion comptable et financière, logistique et distribution	Windows / MS SQL Server, Oracle	A partir de 12 500 € HT pour quatre postes
Sage	Adonix X3	De 50 à 700 salariés	Finance, gestion commerciale et production (adapté aux organisations décentralisées)	Windows, Unix, Linux /SQL Server, Oracle	A partir de 2 500 € HT par utilisateur
SAP	SAP Business One	de 10 à 250 salariés	Comptabilité/finance, achats, ventes, stocks, GRC, production, SAV (et production avec GTI Industries)	Windows/MS SQL Server	2 500 € HT par utilisateur (licence, matériel, bdd, 20 jours d'intégration)
SAP	my SAP All-in-One	A partir de 15 M€ de chiffre d'affaires	Solutions préconfigurées par secteur. Finance, achats, ventes, stocks, production, projets, grc...	Unix, Linux, Windows...	Ex. de déploiement indiqué par le revendeur Anelia : projet en 150 à 200 jours

Autres éditeurs de progiciels de gestion intégrés adaptés aux PME : Apibat, Cerai Informatique, CMV Informatics, Cegi, Exact Software, Générax, Gestimum, IBS (ASW), IFS, Intenia (Movex), Infor (SiteLine, Mapics...), Isia, SSA Global (SSA ERP Lx et SSA ERP Ln), QAD (MFG/Pro), Qualiatic (grandes PME), Silverprod, Volume Software.

# Lancement du site SolutionsPME.fr

Depuis trois ans, Le Monde Informatique propose un supplément trimestriel destiné aux PME. Pour mieux répondre aux besoins particuliers de ces entreprises, le site [lemondeinformatique.fr](http://lemondeinformatique.fr) s'enrichit d'un nouvel espace, [SolutionsPME.fr](http://SolutionsPME.fr). Patrons de PME, vous y trouverez les informations qui vous aideront dans vos choix stratégiques en matière d'informatique et de télécommunications. Responsables informatiques, vous y trouverez des informations sur les technologies et les produits adaptés aux PME.

PATRICE DESMEDT

## ACTUALITÉ QUOTIDIENNE

Le monde des nouvelles technologies de l'information est en perpétuel mouvement et l'information circule de plus en plus vite. Sur [SolutionsPME.fr](http://SolutionsPME.fr), l'actualité est mise à jour quotidiennement. Ceux qui préfèrent s'informer sur un rythme hebdomadaire pourront s'abonner à la lettre *SolutionsPME* qui reprend l'ensemble de l'actualité de la semaine.

**ACTUALITÉ**  
MS Exchange en mode hébergé chez Jet Multimédia (14/04/2006 15H35) Pour l'administration de leur applic...

**ACTUALITÉ**  
La technopole Rennes (12/04/2006 15H30) L'ac...

**STRATÉGIE**  
Des logiciels pour optimiser le parc d'impression.

## ÊTRE SÛR DE SA STRATÉGIE

La PME doit régulièrement, dans le domaine de l'informatique, faire des choix qui l'engagent pour plusieurs années et qui influent souvent sur sa manière même de travailler. La rubrique « Stratégie » aborde ces thèmes structurants pour aider les responsables de PME à faire les bons choix.

## COMPRENDRE LA PORTÉE DES TECHNOLOGIES

Pour choisir les technologies adaptées, il faut les connaître. La rubrique « Comprendre » explique l'intérêt concret, pour la PME, des différentes technologies.

**COMPRENDRE**  
Investissements : Oser la couleur

L'impression couleur : une condition incontournable pour les PME.

## PARTAGER LES EXPÉRIENCES

**TEMOIGNAGE**  
Pertinence fait héberger son service téléphonique

Qui mieux qu'une PME peut parler aux autres PME ? Dans la rubrique « Témoignage », dirigeants, directeurs administratifs et financiers, responsables informatiques font partager leur expérience.

**SolutionsPME.fr** S'abonner à la newsletter Rechercher  
Le site d'informations high-tech des entrepreneurs Recevoir le flux RSS Dans le site OK

ACTUALITE | OPINION | TEMOIGNAGE | COMPRENDRE | STRATEGIE | PANORAMA | PRODUITS | ZOOM | AGENDA | LEXIQUE

Édition du 13/04/2006

**ACTUALITE**  
**GemPlus propose une solution de sécurité conçue pour les PME**  
(14/04/2006 17:16) Le géant de la carte à puce, Gemplus, s'est penché sur les besoins des PME concernant la sécurité. Il fallait une solution simple à installer, qui prenne en compte (...)

**TEMOIGNAGE**  
**Pertinence fait héberger son service téléphonique**  
(14/04/2006 16:13) L'éditeur de logiciels Pertinence a remplacé son système téléphonique traditionnel par des postes directement installés sur le réseau informatique et a choisi (...)

**ACTUALITE**  
**MS Exchange en mode hébergé chez Jet Multimédia**  
(14/04/2006 15H35) Pour les PME souhaitant se décharger de l'administration de leur application de messagerie, Jet (...)

**ACTUALITE**  
**La technopole Rennes Atalante s'ouvre au grand large**  
(12/04/2006 15H30) L'accord entre les communautés urbaines de Rennes et du pays de Saint-Malo est bien concrétisé. (...)

**COMPRENDRE**  
**Les PME gardent le moral**  
(12/04/2006 17H12) Le baromètre mensuel BNP Paribas Lease Group - AFP de vitalité des PME-PMI confirme au mois de mars sa (...)

**ZOOM**  
**Les abonnés à Free bientôt en Wimax**  
(11/04/2006 18H16) Toujours plus de primes pour les abonnés à Free qui auront sous peu un accès gratuit au réseau Wimax d'IFW (...)

**ACTUALITE**  
**Le capital-investissement a le vent en poupe**  
(11/04/2006 18H15) Selon l'étude annuelle réalisée par l'Association française des investisseurs en capital (Afic) et le cabinet Price (...)

**TEMOIGNAGE**  
**La mairie de Joinville-le-Pont met en place un annuaire électronique des professionnels**  
(11/04/2006 17H30) Pour trouver plus simplement et plus facilement un professionnel sur la commune, la mairie de Joinville-le-Pont vient (...)

**MANAGEMENT INFORMATIQUE**

**STRATEGIE**  
**Des logiciels pour optimiser le parc d'impression**  
Réaliser un audit de son parc d'impression et utiliser un logiciel d'administration permettent de rationaliser le parc d'équipements, de maîtriser ses coûts d'impression et de mieux répondre aux attentes des utilisateurs.

**COMPRENDRE**  
**Investissements : Oser la couleur**  
L'impression couleur se développe inéluctablement. À condition de l'utiliser à bon escient, elle offre des atouts pour les PME qui pourront produire des documents plus clairs et plus convaincants.

**TEMOIGNAGE**  
**Pertinence fait héberger son service téléphonique**  
L'éditeur de logiciels Pertinence a remplacé son système téléphonique traditionnel par des postes directement installés sur le réseau informatique et a choisi l'externalisation du service. Une solution plus flexible et plus économique.

**TECHNOLOGIE**

**PANORAMA**  
**Un portable pour chaque besoin**  
Les micro-ordinateurs portables rendent de multiples services. Mais aucun d'entre eux ne brille dans tous les domaines. Pour choisir le bon modèle au sein d'une offre particulièrement large, il est primordial de définir son type d'utilisation et de préciser ses priorités.

**ZOOM**  
**Un pas de plus vers la couleur économique et de qualité**  
Rapides, faciles à entretenir, les imprimantes laser couleur "monopasses" de dernière génération ne manquent pas d'atouts. Une bonne occasion pour réaliser au sein de l'entreprise les documents en couleur.

**PRODUITS**  
**WordPerfect Office X3 - Corel**  
La suite bureautique de Corel, incluant le traitement de texte WordPerfect et le tableur Quattro, arrive en français dans sa version X3.

## L'INFORMATION HIGH-TECH DES ENTREPRENEURS

### DES PRISES D'OPINION

Interviews, chroniques, débats. L'évolution de l'informatique ne se fait pas sans les hommes. La rubrique « Opinion », ouverte aux experts, aux membres des organisations professionnelles, aux responsables politiques comme aux utilisateurs est un espace de dialogue et de confrontation d'idées.



### PME SERVICES

**Agenda**  
Du jeudi 2 mars au jeudi 6 avril 2006  
HP Expert Tour  
Le constructeur présentera à huit étapes toutes ses nouveautés d'impression (...)

### UN AGENDA POUR NE RIEN RATER

Dans toute la France, des manifestations sont destinées aux PME : salons, tours de France de constructeurs et d'éditeurs, séminaires. L'agenda répertorie l'ensemble de ces événements.

### UN LEXIQUE POUR MIEUX COMPRENDRE

Les spécialistes de l'informatique ont un gros défaut : ils aiment tant les termes techniques, de préférence anglo-saxons, qu'ils en inventent perpétuellement. Sur [SolutionsPME.fr](http://SolutionsPME.fr), nous parlons un langage clair d'où le jargon est banni. Mais ce n'est pas toujours le cas de documents issus d'autres sources. Le lexique aidera à « traduire » ce jargon et montrera que l'informatique n'est pas toujours aussi compliquée qu'il y paraît.

Le constructeur présentera à huit étapes toutes ses nouveautés d'impression (...)

**Lexique**  
a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z  
dernière mise à jour : services web

### PANORAMA

**Un portable pour chaque besoin**  
Les micro-ordinateurs portables rendent de multiples services. Mais aucun d'entre eux ne brille dans tous les domaines. Pour choisir le bon modèle au sein d'une offre particulièrement large, il est primordial de définir son type d'utilisation et de préciser ses priorités.

### COMPARER LES PRODUITS

Après la décision stratégique, vient le choix du produit. Les panoramas aident à comparer entre eux les logiciels et les matériels de différents éditeurs et constructeurs.

### ALLER PLUS LOIN DANS LA TECHNIQUE

La rubrique « Zoom » s'adresse à ceux qui veulent aller plus loin dans la technique, en décortiquant les produits et les technologies, mais toujours de manière accessible.

**ZOOM**  
Un pas de plus vers la couleur économique et de qualité  
Rapides, faciles à entretenir, les imprimantes laser couleur "monopasses" de dernière génération ne manquent pas d'atouts. Une bonne occasion pour réaliser au sein de l'entreprise les documents en couleur.

### PRODUITS

**WordPerfect Office X3 - Corel**  
La suite bureautique de Corel, incluant le traitement de texte WordPerfect et le tableur Quattro, arrive en français dans sa version X3.

### LA SÉLECTION DES NOUVEAUTÉS PRODUITS

Les nouveautés dans le domaine des produits sont innombrables. Dans cette rubrique, nous sélectionnons les solutions et les équipements adaptés à un usage en PME.

## &gt; COMMUNICATION

# PLEINS PHARES SUR LES SYSTÈMES EMBARQUÉS

Lentement mais sûrement, le numérique investit nos véhicules individuels ou collectifs. Rançon du succès, ces logiciels toujours plus nombreux doivent aussi être plus fiables, rappelle l'éditeur Polyspace.

**L**udiques ou plus fonctionnelles, les nombreuses fonctions de la plate-forme Blue & Me présentée par Microsoft et Fiat au salon de l'automobile de Genève, consacrent l'incursion massive du numérique dans nos différents véhicules.

Ce dispositif Windows Mobile comprend une connexion Bluetooth, un connecteur USB et un lecteur multimédia fournis par Microsoft. Compatible avec différents appareils mobiles comme des téléphones mobiles ou des lecteurs MP3, cette plate-forme accueillera sans ostracisme les modèles les plus récents de toutes origines. Elle comprend également un système d'activation vocale des commandes et de lecture des informations affichées sur le tableau de bord. Dans la boîte à gants, un port USB accueille tout téléphone portable ou balladeur MP3. Une version haut de gamme intègre aussi un récepteur GPS et un module GSM/GPRS pour accéder à Internet.



Une solution inédite de télématique embarquée mise au point par la division automobile de Microsoft.

Cette annonce marquant l'incursion du numérique dans les transports n'est pourtant pas la seule du genre. Solutions de localisation hertziennes et radars en tous genres, équiperont désormais un nombre croissant d'automobiles, comme

en témoignaient deux éditeurs, à l'occasion d'un salon spécialisé organisé en novembre dernier à la technopole de Brest. Mise au point par l'éditeur finistérien Elo-

d'attente chez chaque client, temps de chargement et de déchargement, accrochage ou décrochage de la remorque d'un camion... Cette solution livrée en standard avec un fond cartographique Map & Guides est associée à un contrat de mise à jour annuelle. Les applications, résidentes sur serveurs centralisés, sont consultables et manipulables à distance, via les technologies Citrix avec lesquelles elles affichent une totale compatibilité. Outre les applications de gestion organisées en mode client-serveur, cette offre exploite le système GPS et une batterie de balises et de boîtiers embarqués sur les véhicules. ■

systems, la suite de logiciels Elocom2 propose un suivi géographique et économique d'une flotte complète de véhicules (voir encadré). Selon une étude européenne récente, une distance insuffisante entre les véhicules serait à l'origine de 25 % des accidents.

## Substitution progressive

Présentée par l'éditeur Autocruise, une solution de radar embarquée pour voitures et camions, offre un contrôle permanent de la distance avec le véhicule le plus proche et prend le contrôle des commandes en cas de rapprochement dangereux. Las, ce dispositif doté d'un champ de vision limité à 11° pour le moment est placé à l'avant du véhicule et n'évite donc pas les collisions latérales. Seul Volvo, constructeur à la pointe en matière de sécurité, le propose actuellement.

« Les nouveaux modèles d'automobiles embarquent désormais autant de logiciels que les Airbus A310 », estime Patrick Munier, vice-président de l'éditeur Polyspace Technologies. Face à un risque potentiel accru de défaillances, l'éditeur propose un progiciel de contrôle qualité pour ces programmes informatiques spécialisés. Pour Patrick Munier, « cette substitution progressive de la mécanique par de l'électronique, ne peut que s'amplifier à l'avenir : prochainement, dans nos véhicules, un système d'assistance au parking pilotera automatiquement le créneau et, dans un avenir plus lointain, la colonne de direction sera remplacée par de l'électronique, comme c'est déjà le cas dans l'aéronautique... » ■

ERIC HILLER  
pmeredac@idg.fr

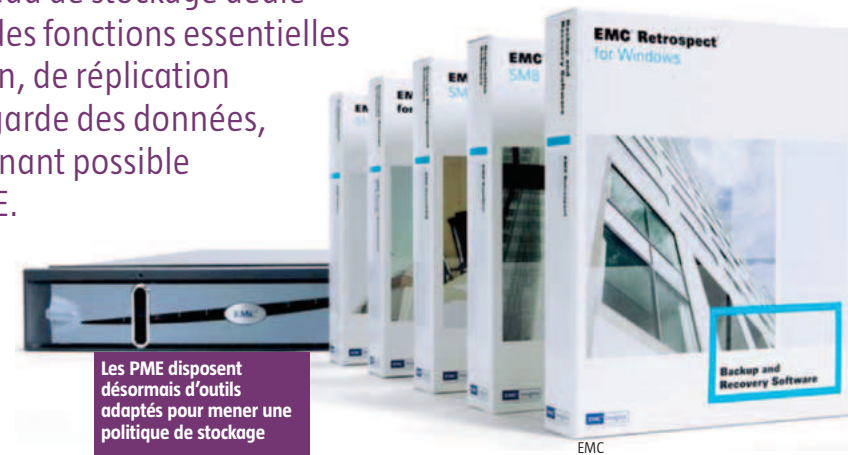


Patrick Munier, vice-président de l'éditeur Polyspace : « Les nouveaux modèles d'automobiles embarquent désormais autant de logiciels que les Airbus A310. »

## &gt; STOCKAGE

# LES DONNÉES CRITIQUES PLACÉES DANS DE BONNES MAINS

Bâtir un réseau de stockage dédié et disposer des fonctions essentielles de protection, de réplication et de sauvegarde des données, c'est maintenant possible pour les PME.



Les PME disposent désormais d'outils adaptés pour mener une politique de stockage

**L'**importance de l'information dépend de sa valeur pour l'entreprise. Les PME doivent aussi protéger ce capital au même titre que les grandes entreprises. Pour cela, elles n'ont pas d'autre choix que de mettre en place des architectures assurant la disponibilité des informations, leur protection, leur sauvegarde/restauration (en cas de défaillances matérielles) et leur archivage pour répondre aux contraintes légales. L'ampleur de la tâche a de quoi refroidir ! Seule possibilité pour répondre à ces besoins : retenir des solutions intégrées et taillées sur mesure. Justement, les constructeurs de solutions de stockage développent des offres spécialement adaptées aux PME qui visent la simplicité d'installation et d'exploitation tout en offrant la possibilité de s'adapter à une augmentation du volume de données à stocker. IBM propose ainsi ses offres Express, HP opère aussi de la même manière et EMC, premier fournisseur de solutions de stockage en réseau, vient d'annoncer Insignia, marque destinée exclusivement au marché des

Le mieux est de retenir des solutions intégrées et taillées sur mesure...

PME-PMI. Derrière ces marques se cachent des solutions qui ont la particularité de s'appuyer sur des baies de disques dites « SATA » (voir lexique) et sur des logiciels à la fois indépendants tout en étant intégrables entre eux.

## Bâtir un réseau de stockage à moindre frais

Afin de s'intégrer le plus facilement possible dans les environnements informatiques existants, les constructeurs proposent des solutions dotées d'options de connexions diversifiées : iSCSI, stockage rattaché au réseau (NAS) et Fibre Channel. Toutefois, le protocole iSCSI constitue actuellement l'approche la

plus simple et la plus économique pour bâtir un réseau de stockage car elle évite d'acheter de coûteux commutateurs Fibre Channel. Une fois le choix technologique arrêté, il convient de s'assurer de la bonne gestion des ressources de stockage déployées. Les constructeurs misent sur leurs solutions de virtualisation des ressources qui permettent de masquer l'architecture physique aux applications.

Reste que la composante matérielle ne doit pas être une finalité mais plus être perçue comme le socle pour bâtir sa stratégie de stockage. Ce socle va servir à mettre en place des solutions de réplication de données pour un plan de reprise d'activité, de sauvegarde sur disques ou pour gérer et archiver les courriers électroniques. Avec l'ensemble de ces services logiciels, les PME disposent des mêmes fonctions que les grandes entreprises, le coût en moins. Avec l'arrivée de l'ensemble des grands acteurs sur ce marché, les entreprises ont un choix plus large. Une bonne nouvelle à l'heure où la protection des données devient une nécessité. ■

XAVIER BOUCHET  
xbouchet@idg.fr



EMC vient de lancer la marque Insignia, destinée exclusivement aux PME.

## LEXIQUE

**Fibre Channel** : protocole permettant une connexion à haut débit entre un ordinateur et son système de stockage. Il fonctionnait au départ sur de la fibre optique, mais supporte aujourd'hui un réseau filaire classique.

**iSCSI** : le protocole iSCSI ou SCSI sur IP permet de bâtir des réseaux dédiés au stockage à l'aide du protocole IP.

**Network Attached Storage (NAS)** : système de stockage qui se branche directement sur le réseau local afin de créer des espaces de stockage partagés.

**Serial Advanced Technology Attachment (SATA)** : protocole de transfert de données qui permet d'utiliser des disques standards, bon marché et de grande capacité (500 Go).

**Storage Area Network (SAN)** : réseau dédié qui permet de mutualiser les systèmes de stockage et de sauvegarde.

> ASSISTANCE INFORMATIQUE

# UN RÉSEAU, UNE SOLUTION POUR TOUTE TAILLE D'ENTREPRISE

Grands prestataires informatiques et petits revendeurs locaux forment un fin maillage d'auxiliaires techniques sur l'ensemble de l'Hexagone. Le prix de leur prestation est souvent fonction du niveau de performance requis pour l'équipement informatique.



« Nous dépêchons un technicien dans la demi-journée », indique Gabriel Christophel, directeur commercial de SOS PC Assistance.

SOS PC ASSISTANCE

« **P**endant des années, le marché de l'infogérance ne s'est pas intéressé aux PME », soulignait récemment Patrick Dohin, le PDG de Computerland, société qui a développé la notion de « microgérance », destinée aux PME. Un marché simplifié aujourd'hui par l'action même des constructeurs. Hier concentrés sur les grandes entreprises, ils ont depuis multiplié les solutions clés en main et à prix « étudiés », spécialement conçues pour les petites et moyennes entreprises. L'occasion notamment pour les grands prestataires informatiques organisés en réseaux d'adosser leur offre de services à des nouveaux produits, plus modulaires et surtout moins chers à l'acquisition. A l'instar de leurs homologues plus petits, ils tentent en cela de répondre au vœu de leur clientèle d'offrir non plus un simple dépannage des parcs installés, mais bien une prestation globale d'infogérance comme ga-

rantie d'un outil toujours disponible et efficace. Réactifs hier, jugés sur la rapidité de leur intervention en cas de dysfonctionnement, ils doivent aujourd'hui être proactifs et assurer à des degrés divers la gestion et l'évolution des parcs informatiques qui leur sont confiés.

### Offre globale

Ces prestataires proposent une offre globale qui prévoit souvent l'acquisition de matériel neuf à la signature du contrat. Condition sine qua non à l'exécution de la prestation, ce remplacement garantit au client l'usage d'un matériel fiable et constitue pour le prestataire l'assurance d'un faible taux de pannes et lui permet d'intervenir sur des matériels qu'il connaît bien. Ce type d'offre peut comprendre différentes solutions de location : de la location simple à la location évolutive. D'autres acteurs proposent des formules plus souples, sans engagement

### INFOGÉRANCE

#### Quelques fournisseurs de services

En dehors des grandes structures qui déclinent des services d'infogérance, prévus au départ pour les grandes entreprises, nombreuses sont les sociétés à proposer des offres conçues pour les PME. Les entreprises citées dans la liste – bien sûr non exhaustive – ci-dessous détaillent leurs prestations sur leurs sites Web respectifs.

Admicile	Candexis	Global SP	Ordimatic
AFI 45	Cibaxion	GS2i	Plenium
ASCOMI	Clarsys	Kalyst	Proxival
Asga Informatique	FMI	Linkbynet	Stratégite

dans la durée pour le client, ni renouvellement du parc. Tel est le cas par exemple du prestataire SOS PC Assistance. « Les TPE qui utilisent de trois à quinze micro-ordinateurs constituent notre cœur de clientèle. Elles n'obtiennent généralement pas le support qu'elles seraient en droit d'attendre de la part des constructeurs », explique Gabriel Christophel, directeur commercial. « La moindre panne aura souvent pour elles des consé-

quences importantes », précise-t-il. « Nous dépêchons dans la demi-journée, le technicien le plus proche géographiquement et facturons ensuite au temps réel d'intervention. » Un réseau de trois cents techniciens indépendants constitué pour l'occasion par ce prestataire qui emploie une quinzaine de personnes, gère l'urgence sur l'ensemble du territoire. ■

ERIC HILLER  
pmeredac@idg.fr

### TÉMOIGNAGE

#### Elgi Immobilier privilégie l'intervention rapide à distance

Échaudée par les pratiques d'un prestataire voisin, la gérante de l'agence Elgi Immobilier du XVII<sup>e</sup> arrondissement de Paris, a retenu SOS PC Assistance en septembre dernier. Dans cette agence de deux à cinq employés selon la période, toutes les données gérées par le logiciel métier sont partagées par les quatre micro-ordinateurs de l'agence. « Des dysfonctionnements répétés de

notre réseau et des interventions coûteuses mais peu efficaces de notre prestataire d'alors m'ont conduit à faire appel à SOS PC Assistance », précise Luisa Kerrouche, gérante de l'agence. « Après un audit gratuit sur place, le forfait mensuel de 59 euros comprend un service de maintenance à distance et de conseil par un technicien très disponible », précise-t-elle. Le réseau local est



L'agence Elgi Immobilier dans le XVII<sup>e</sup> arrondissement de Paris a choisi un forfait à 59 euros par mois.

à nouveau opérationnel. Le système sans fil a été abandonné et remplacé par le prestataire par une configuration filaire plus classique. « Dans notre métier, nous sommes très dépendants de l'informatique », souligne Luisa Kerrouche. « Ce prestataire a pour le moment, fait preuve de la réactivité nécessaire, sans nous engager par ailleurs sur une durée supérieure au mois en cours. » ■

Elgi Immobilier

## &gt; SYNCHRONISATION

# ACCORDS PONCTUELS ENTRE PC ET MOBILE

Grâce à des protocoles de synchronisation, postes mobiles et postes fixes restent en phase pour une gestion tout terrain des messages électroniques et de certaines applications métiers.

Présents à la fois sur les PC fixes et les équipements mobiles, des solutions de synchronisation gèrent, de part et d'autre, la mise à jour automatique des messages électroniques, de l'agenda et de l'annuaire. Les plus simples commandent localement cette synchronisation, via un socle d'accueil relié au poste fixe. Le matin, l'utilisateur peut ainsi mettre à jour localement ses bases d'informations, les traiter sur son mobile pendant la journée et synchroniser ensuite les deux équipements le jour suivant. D'autres solutions commandent à distance la connexion et permettent ainsi aux itinérants pressés de consulter leurs messages plusieurs fois par jour.

Le protocole PIM (Personal Information Manager) permet au poste de travail de

**Des solutions individuelles et des solutions « entreprise »**

prendre en compte les travaux effectués sur un équipement mobile, et inversement, par exemple pour récupérer sur le mobile les derniers messages électroniques reçus dans la boîte aux lettres du poste fixe. De la même façon, les messages consultés sur le mobile seront signalés comme lus sur le poste fixe à l'issue de la synchronisation suivante. Ainsi mises à jour, ces informations sont consultables à distance.

En pratique, cette fonction suppose la synchronisation des bases de données gérées de part et d'autre, c'est-à-dire un échange bidirectionnel régulier d'informations entre les deux bases distantes. Des solutions « individuelles » et des solutions « entreprise » sont proposées par les différents éditeurs. Les premières seront installées unique-

ment sur le PC de l'intéressé et déclarées sur le serveur de messagerie via le réseau local. Les secondes supposent l'installation des logiciels adaptés et d'outils de sécurité, de part et d'autre de la liaison.

## Liaisons sans fil

Pour communiquer, les mobiles utilisent leur fonction de synchronisation avec les PC fixes, par l'intermédiaire de différentes liaisons sans fil, de portées différentes : infrarouge, Bluetooth, GPRS et Wifi. Plus simple, la synchronisation filaire sera effectuée directement sur le poste fixe, via un socle adapté au mobile. Cette procédure locale constitue un passage obligé pour certains logiciels de synchronisation, comme par exemple pour la dernière version 4.1

d'Activsync de Microsoft dont la fonction « Remote PC Sync » présente dans la version antérieure

4.0 a précisément été supprimée pour des raisons de sécurité. Pour la plupart des solutions actuellement proposées sur le marché, cette opération met en œuvre des logiciels installés sur trois équipements distincts : le poste fixe, le mobile et le serveur de messagerie. Le serveur gère la transmission des messages entrants et sortants, mais permet également de coordonner les agendas gérés localement par le client de messagerie, par exemple. Lorsque les messages sont transmis au poste fixe, ils sont effacés sur le serveur. En revanche, les messages transmis par synchronisation sur le mobile restent présents dans la boîte aux lettres du poste fixe. Ainsi, en cas de perte

accidentelle, ils pourront toujours être récupérés lors d'une seconde opération de synchronisation. Certaines de ces offres autorisent également la connexion du mobile à Internet, via le PC d'accueil. Une fois la connexion établie, les données sont transmises directement du serveur vers le téléphone mobile.

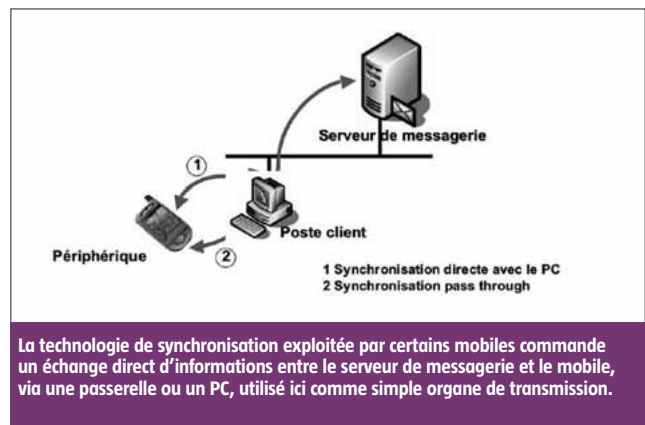
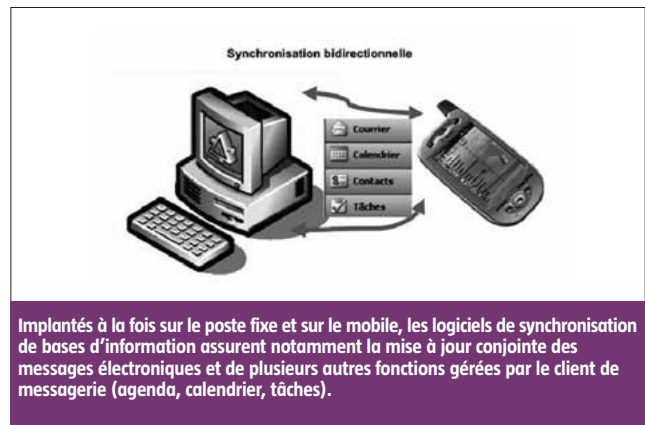
La solution BlackBerry commercialisée par l'éditeur Research In Motion (RIM) propose ainsi une fonction d'envoi automatique des messages électroniques, par le serveur de messagerie, vers le mobile, sans connexion préalable. Le module installé sur le serveur assure également la synchronisation entre la boîte aux lettres du destinataire et la messagerie du mobile. Locale pour les versions 3.6 pour MS Exchange et 2.2 pour Lotus Domino, la syn-

chronisation des bases est désormais réalisée à distance avec la version 4.0 du logiciel. Cette fonction prend en charge la mise à jour automatique de l'agenda, de l'annuaire et du gestionnaire de tâches du client de messagerie. Elle permet en

outre de récupérer également les images contenues dans les messages électroniques, comme permet également de faire la nouvelle version 4.1 d'Activsync.

De plus en plus évoluées et de fiabilité croissante, souvent compatibles avec différents modes de liaisons, les solutions de synchronisation proposées aujourd'hui par plusieurs éditeurs accompagnent ainsi le développement actuel des équipements mobiles dans les entreprises. ■

ERIC HILLER  
pmeredac@idg.fr



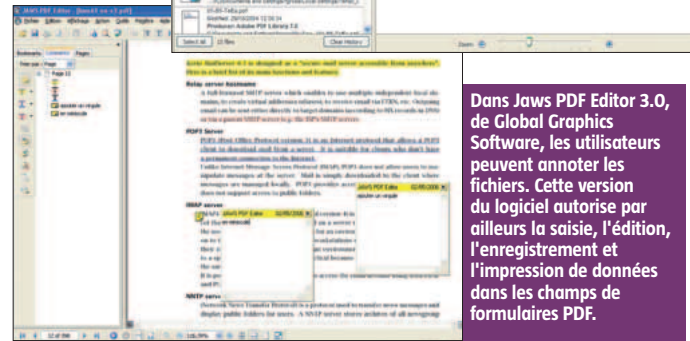
## &gt; PANORAMA

## UN LOGICIEL POUR CRÉER DES DOCUMENTS PDF

Nombreuses, les solutions permettant de générer des fichiers PDF peuvent aujourd'hui répondre à tous les besoins, qu'il s'agisse d'une simple conversion ou de fonctions d'édition avancées.

**C**réé par Adobe il y a une quinzaine d'années, le format PDF (Portable Document Format) est aujourd'hui très en vogue pour l'échange de documents. En effet, il permet de conserver la mise en forme et la présentation des documents, tant à la consultation qu'à l'impression, indépendamment de la plate-forme où les fichiers sont visualisés (MS Windows, Macintosh, Unix...). Il suffit d'installer un petit logiciel gratuit sur un poste pour pouvoir afficher les documents PDF. Le plus répandu de ces outils de visualisation est Adobe Acrobat Reader, mais il en existe d'autres. PDF est un for-

mat ouvert, que chacun peut utiliser selon ses besoins. Selon Adobe, plus de 1 800 fournisseurs dans le monde s'appuient sur ce format dans leurs solutions. Si la consultation de fichiers PDF est accessible à tous, la création de documents peut nécessiter des logiciels spécifiques. De nombreuses solutions permettent de générer un document PDF, proposant une simple fonction de conversion comme dans les suites bureautiques Corel Word Perfect, StarOffice ou son équivalent libre OpenOffice. En revanche, dès lors que l'utilisateur souhaite disposer de fonctions avancées de sécurité ou d'édition, recourir à un outil uniquement conçu pour la conception de PDF s'impose.



Dans Jaws PDF Editor 3.0, de Global Graphics Software, les utilisateurs peuvent annoter les fichiers. Cette version du logiciel autorise par ailleurs la saisie, l'édition, l'enregistrement et l'impression de données dans les champs de formulaires PDF.

## Quelques solutions pour créer des fichiers PDF

Editeur	Produits	Fonctions d'édition	Traitement par lots	OCR	Sécurité	Prix HT	Remarques
ActivePDF (STR)	PrimoPDF	Non	Non	Non	Mot de passe, cryptage sur 40 et 128 bit.	Gratuit	L'éditeur propose également plusieurs solutions côté serveur.
Adobe	Acrobat (versions Pro et Standard), Acrobat Capture	Oui (Standard et Pro)	Oui	Oui	Mot de passe, cryptage sur 128 bit, signature numérique.	Standard : 349 € ; Pro : 559 € ; Capture à partir de 499 €	Capture permet de convertir des fichiers numérisés en documents PDF éditables.
Editions Profil	Universal PDF Suite	Oui	Oui	Non	Mot de passe.	50 €	La solution intègre également des fonctions d'archivage et de recherche.
Global Graphics	Jaws PDF Creator, Editor et Partner	Oui (Editor et Partner)	Non	Non	Mot de passe, cryptage sur 128 bit.	Creator : 69 € Editor : 49 € Partner : 89 €	Partner combine les fonctions de Creator et Editor.
Micro Application	PDF Suite, Studio Express	Oui (Suite)	Oui (PDF Suite)	Non	Mot de passe, cryptage 40 et 128 bit (Suite).	Studio Express : 12,5 € ; PDF Suite : 50 €	PDF Suite peut également convertir des fichiers PDF vers MS Word.
Scansoft	PDF Converter, Converter Pro, Create!	Oui (Create!)	Oui (Create!)	Oui (Converter)	Mot de passe, cryptage 40 et 128 bit (Create!).	Convertir : 41 € Create ! : 41 € Converter Pro : 83 €	Create ! génère des PDF, Converter transforme le PDF en d'autres formats éditables. Pro réunit les deux.
Visagesoft (Avanquest)	eXpert PDF	Oui	Non	Non	Mot de passe, cryptage sur 40 et 128 bit.	41 €	Peut également convertir des documents en image.
YesSoftware (Kapitec)	SuperPDF	Non	Oui	Non	Mot de passe, cryptage sur 128 bit.	à partir de 49,95 €, dégressif	Peut s'intégrer aux applications clientes par ligne de commande.
Issendis	PDF Manager	Oui	Non	Oui	Mot de passe.	Licence monoposte 39 €	Le logiciel est proposé soit en licence monoposte, soit en licence site.
Sowedoo Software	Easy PDF Converter, Publisher	Oui (Publisher)	Oui (Converter)	Non	Mot de passe, cryptage sur 40 et 128 bit (Converter).	Convertir : 19 € Publisher de 39 € à 79 €	L'éditeur dispose aussi d'un environnement pour automatiser la création de PDF à partir de multiples documents

(\* Note : de nombreuses solutions existent également du côté des logiciels libres (parmi celles-ci, on peut citer PDFCreator ou encore la suite bureautique libre OpenOffice).

mat ouvert, que chacun peut utiliser selon ses besoins. Selon Adobe, plus de 1 800 fournisseurs dans le monde s'appuient sur ce format dans leurs solutions. Si la consultation de fichiers PDF est accessible à tous, la création de documents peut nécessiter des logiciels spécifiques. De nombreuses solutions permettent de générer un document PDF, proposant une simple fonction de conversion comme dans les suites bureautiques Corel Word Perfect, StarOffice ou son équivalent libre OpenOffice. En revanche, dès lors que l'utilisateur souhaite disposer de fonctions avancées de sécurité ou d'édition, recourir à un outil uniquement conçu pour la conception de PDF s'impose.

## Un processus de création très simple

Pour construire un document PDF, deux possibilités existent. Première d'entre elles, transformer directement un fichier informatique en un PDF. Pour cela, il faut pouvoir ouvrir le fichier depuis une application disposant d'une fonction de génération de PDF intégrée (comme Corel Word Perfect) ou pouvant accéder à ces fonctions.

Seconde possibilité, numériser un document papier puis le convertir à partir d'un logiciel capable de générer du PDF. Généralement, cette fonction produit un PDF sous forme d'image : l'application d'un outil de reconnaissance optique de caractère (OCR) est alors conseillée si l'utilisateur veut pouvoir effectuer des recherches et des sélections dans le texte.

Dans les deux cas, la plupart des outils de génération de PDF existants procèdent de manière identique : pas besoin de lancer ces logiciels, ceux-ci passant par un pilote d'imprimante accessible depuis pratiquement toute application pouvant imprimer. Par exemple, il suffit d'ouvrir un fichier « doc » avec MS Word, de choisir le menu « imprimer » et de sélectionner l'imprimante PDF apparaissant dans la liste des imprimantes. Le fichier PDF est alors généré de manière automatique. Sur certains logiciels



de création, l'utilisateur peut paramétrer la qualité du document à produire. Attention malgré tout, une qualité moyenne donnera un document léger, facile à envoyer par courriel, mais cela peut se traduire par une dégradation de la lisibilité à l'impression sur papier.

## Enrichir les documents

Des fonctions complémentaires permettent d'éditer les fichiers PDF pour les enrichir ou les modifier : fusion de plusieurs documents en un seul (ou inversement), ajouts de signets pour offrir un accès rapide aux différentes parties du document, insertion de liens ou de commentaires, voire édition des tableaux et images directement dans le PDF pour certains outils, plus riches fonctionnellement.

Des versions encore plus sophistiquées permettent la création de formulaires électroniques au format PDF, directement éditables par les utilisateurs.

Les fichiers PDF peuvent être sécurisés : la plupart des outils de création disposent d'options permettant de bloquer certaines actions sur le fichier ainsi créés, comme la modification ou l'impression. L'utilisateur souhaitant intervenir sur un fichier protégé doit disposer d'un mot de passe pour pouvoir déverrouiller le document. Des options de cryptage sur 40 et 128-bit procurent également un certain degré de confidentialité sur les contenus au format PDF. Enfin, des filigranes permettent de marquer chaque page du document avec des informations sur la date de création l'auteur et les éventuelles modifications.

Pour l'instant, peu de formats concurrents existent. Microsoft travaille sur XPS (XML Paper Specification), un format pour la publication de documents sur le Web qui lorgne sur les terres du PDF. Cela dit, XPS est avant tout destiné aux plates-formes de l'éditeur. En outre, il ne sera pas disponible avant l'arrivée de Microsoft Vista (prochain système d'exploitation Windows) et Office 2007. ■

AURÉLIE CHANDÈZE

## Quelques outils additionnels

## &gt; Convertir du PDF vers un autre format

Le PDF est avant tout un format destiné à la consultation. Depuis un simple outil de visualisation, l'utilisateur ne peut ni modifier la mise en page ni manipuler les données de manière aisée. Pour ces raisons, il peut parfois être utile de passer par un autre format, comme MS Word, MS Excel, Html... Rares sont les éditeurs à proposer ces fonctions. Parmi eux, on peut citer Scansoft, Micro Application (Convertisseur PDF vers Word), VoyagerSoft (Solid Converter PDF), ou encore Abbyy PDF Transformer et Intelligent Converters PDF to Word, distribués par Avanquest.

## &gt; Des PDF prêts à être envoyés

Plusieurs logiciels permettent d'associer facilement des fichiers PDF à des courriels. Les solutions PDFMail Pack Server et PDFMail Express de RTE Software ciblent avant tout ce type d'utilisation : les fichiers PDF générés sont immédiatement intégrés dans des messages électroniques prêts à être envoyés. L'éditeur dispose d'une solution équivalente pour les environnements Citrix / TSE.

## &gt; Intégrer des images en trois dimensions

Adobe a récemment sorti Acrobat 3D, logiciel permettant d'intégrer des images en trois dimensions issues des outils de CAO (Conception Assistée par Ordinateur) dans des fichiers PDF. Les images incluses dans le PDF restent manipulables.

## &gt; MISE EN ŒUVRE

# UNE GESTION DOCUMENTAIRE POUR RETROUVER RAPIDEMENT L'INFORMATION

En archivant ses documents techniques et commerciaux, Codechamp s'affranchit de vingt-cinq années d'archives sur papier et facilite l'accès aux dossiers en cours.

**V**ingt-cinq années de spécifications techniques à archiver. Pour Codechamp, concepteur et fabricant de codeurs optiques, il est impératif de conserver l'historique des produits développés. « Nous travaillons principalement sur cahier des charges, explique Corinne Monmaneix, PDG de cette entreprise de 48 salariés installée dans la Creuse. Les instruments de mesure que nous concevons ont des applications dans les domaines militaire, spatial ou industriel, et chaque produit est spécifique. »

Si ses clients le lui demandent, Codechamp doit retrouver des spécifications remontant à plus de vingt ans. Jusqu'en 2002, celles-ci se trouvaient dans des dossiers papier dont l'encombrement imposait la mise en place d'une gestion documentaire.

## Mots clés

Codechamp retient le logiciel Documind, fourni par Novadys. Un travail d'audit et de conseil est mené par l'éditeur auprès des collaborateurs pour évaluer le type d'informations traitées et le volume qu'elles représentent, puis, dans un second temps, pour les organiser dans les bases d'archives. Le logiciel intègre des outils de reconnaissance optique de caractères (OCR), qui restituent sous forme de textes les docu-



La mise en place d'une gestion documentaire par Codechamp, fabricant de codeurs numériques (ci-dessus), vise notamment à se débarrasser des dossiers papier.

Laurent Yeghicheyan

## LE PROJET EN CHIFFRES

**Onze** utilisateurs  
**Renouvellement**  
d'une vingtaine de postes  
de travail (PC) susceptibles  
d'exploiter le logiciel.  
**Achat** d'un serveur et mise  
en réseau des postes.  
**Coût (hors PC et serveur)**  
Environ 13 000 euros (licence,  
mise en place et deux scanners  
bureautiques).

ments papier numérisés, ainsi que des fonctions de recherche sur mots clés et en plein texte. « Nous ne voulions pas cloisonner le classement de nos documents car nous aurions eu des difficultés pour les retrouver, relate Corinne Monmaneix. Les différentes pièces sont simplement réparties en cinq grands dossiers selon qu'elles concernent les clients, les spécifications du produit, le processus industriel, la qualité ou le service après-vente (SAV). Nous les retrouvons aisément à partir de mots clés. »

Sous forme de documents numérisés, mais aussi de fichiers bureautiques (Word, Excel...) et de courriels, le dossier client regroupe les propositions commerciales, bons de commande,

courriers, dossiers techniques d'achat, contrats, qualifications et revues d'offres. Il est géré par le service commercial, de même que le dossier SAV qui consigne les retours de produits.

Les spécifications, gérées par le bureau d'études, recèlent le cahier des charges du codeur. Dans le dossier industriel, suivi par le service technique, figurent les documents sur la définition du produit, sa fabrication et les modifications éventuelles. Enfin, le dossier qualité, géré par le service du même nom, comprend les procès verbaux de contrôle, les fiches d'anomalie, et les bons de livraison.

Chaque catégorie d'utilisateurs accède aux documents en fonction de ses prérogatives.

## Archiver au fil de l'eau

Trois ans après la mise en place de Documind, c'est le service qualité qui l'utilise le plus assidûment. D'autres équipes ont un usage moins régulier de l'application, la considérant surtout comme une solution d'archivage. « Or, il s'agit bien d'un outil de travail quotidien, » confirme Corinne Monmaneix. Elle cite l'exemple de la directrice commerciale de

Codechamp qui, à l'extérieur de l'entreprise, y accède par le Web. Faute de temps, les archives papiers n'ont pas encore été numérisées dans leur totalité. « Mais désormais, nous enregistrons les documents des clients au fur et à mesure avec l'objectif d'entrer le plus d'informations possibles dans notre gestion documentaire. »

Un réflexe acquis facilement par les collaborateurs nouvellement embauchés. ■

**MARYSE GROS**  
mgros@idg.fr

## MISE EN GARDE

**D**ans une PME aux effectifs réduits, il ne faut pas sous-estimer le temps requis par l'archivage numérique des dossiers papier dans la gestion documentaire. On peut confier cette tâche à un prestataire. Codechamp n'a pas retenu cette option afin d'effectuer un tri parmi les documents à conserver. L'archivage s'étale donc sur plusieurs années. ■

Aujourd'hui, créer une boutique en ligne est à la portée de la plupart des entreprises. Des solutions prêtes à l'emploi permettent de démarrer rapidement sur Internet.



Manuel de Souza, directeur de Matériel Médical, commercialise des produits pour la santé sur Internet.

## > COMMERCE ÉLECTRONIQUE

# PROPOSER SES PRODUITS SUR LE WEB

« **U**n Français sur quatre a déjà effectué un achat en ligne », selon le baromètre 2005 du e-commerce, réalisé par la Fédération des entreprises de vente à distance (FEVAD) et l'institut TNS Sofres. Toute entreprise, quelle que soit sa taille, peut prendre ce train en marche. De nombreuses offres « clé en main », à des tarifs

abordables, permettent de déployer rapidement un site marchand. Leur facilité de mise en œuvre rend ces offres séduisantes. Avant de se lancer, il faut cependant prendre le temps de bien délimiter son projet, réflexion indispensable pour réussir son entrée sur le Web. Le type de produits, leur nombre et le public visé détermineront la stratégie à mettre

en place. Les produits sont-ils aisés à transporter, encombrants, fragiles, soumis à certaines contraintes réglementaires ? Sont-ils destinés au grand public, aux entreprises ? Le site cible-t-il le marché national, européen, mondial ? Selon les cas, il faudra prévoir un graphisme adapté au profil des clients, des photos, un descriptif détaillé des produits,

un site multilingue, voire trouver un prestataire adapté pour l'expédition des commandes. Tous ces critères aideront à choisir une solution.

### Payer directement sur le site

Pour éviter aux entreprises d'avoir à s'équiper en matériel et à gérer les opérations de maintenance, presque tous les prestataires proposent d'héberger le site, généralement sur un serveur partagé avec d'autres clients. Cette configuration permet de réduire les coûts, mais elle limite la taille du site et la bande passante allouée, autrement dit le nombre de visiteurs simultanés qu'un site peut accueillir. Les sites contenant beaucoup d'images ou ceux adressés au grand public doivent estimer ces capacités avec précision. La location d'un nom de domaine permet quant à elle d'associer une adresse de type « www.monentreprise.com » à un site, afin d'y accéder facilement. Souvent, les suffixes « fr » et « com » sont un peu plus chers que d'autres, moins demandés, comme « net » ou « biz ». La plupart des solutions sont conçues pour un fonctionnement autonome. Seuls les éditeurs de logiciels comme EBP ou des sociétés de services comme Synolia proposent une intégration du site avec des applications tierces. La mise en place de systèmes de paiement en ligne prend de l'im-

## TÉMOIGNAGE

### Little Bolide carbure sur Internet

**A**u départ, la vente de miniatures automobiles sur Internet n'était qu'une activité annexe pour Renaud Percy, alors consultant chez Accenture. Avec sa femme, il fonde le site Little Bolide, proposant sur Internet les produits commercialisés par son père, grossiste spécialisé dans les modèles réduits de véhicules. Assez vite, le site prend de l'essor, à tel point que Renaud Percy quitte son poste de consultant pour devenir chef d'entreprise. Depuis, un second projet a été lancé pour la vente auprès des professionnels. Ces boutiques en ligne reposent sur Businessshop, la solution de Synolia, dont les capacités d'évolution sont mises en avant par le dirigeant. Plusieurs outils ont été mis en place pour séduire les clients : points de fidélité, chèques cadeaux, supports publicitaires... L'animation régulière de la boutique est essentielle : « *Quand une personne visite le site une première fois, si elle revient ensuite et que rien n'a changé, c'est un client de perdu* », résume Renaud Percy. Pour se démarquer des sites concurrents, Little Bolide présente trois ou quatre photographies par modèle. Une telle stratégie demande beaucoup de temps, ne serait-ce que pour prendre et retraiter les photogra-



phies afin de les publier sur le Web. Près de 2 000 références sont désormais proposées sur la boutique en ligne. Le site a été traduit en anglais et en espagnol. Un gros travail de référencement a été réalisé. « *Même le site le mieux conçu peut échouer si cette étape est négligée* », souligne Renaud Percy. L'effort paie. Le site réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires mensuel de 30 000 euros, accueille près de 40 000 visiteurs par mois et expédie ses produits sur tous les continents. Pour répondre à cette demande, l'entreprise de Renaud Percy et la société de vente en gros dirigée par son père emploient à elles deux une dizaine de personnes. ■ [www.littlebolide.com](http://www.littlebolide.com)

« UNE PME SUR CINQ VEND SUR INTERNET »

**55 %**

des PME possèdent un site Internet, 61 % d'entre elles ont fait référencer leur site.

**35 %**

de ces sites permettent la prise de commandes, seuls 6 % proposent le paiement en ligne.

**43 %**

des entreprises de moins de 10 salariés ont vendu en ligne, contre 20 % des PME de 100 à 200 salariés.

Enquête PME-PMI 2004-2005, BNP Paribas Lease Group

portance, le public recherchant toujours plus de rapidité lors d'un achat sur Internet. Pour utiliser la plupart des solutions existantes, il faut disposer d'un contrat de vente à distance (VAD). Souvent, un terminal de paiement électronique (TPE) est également demandé. Toutes les grandes banques possèdent leur propre solution. Il existe aussi des sociétés spécialisées, comme Ogone, Paybox, Paypal, Klick and Pay, etc., voire des systèmes de paiement par téléphone comme AlloPass pour les règlements de faible valeur. Ces prestataires se rémunèrent en prélevant une commission sur les achats effectués. Selon les solutions, les règlements sont directement crédités sur le compte du commerçant ou bien regroupés et versés à intervalles réguliers. La transaction associée au paiement en ligne peut s'effectuer sur le site : les coordonnées bancaires sont alors transmises aux banques à travers une

connexion sécurisée grâce au protocole SSL. Inconvénient de cette option, les coordonnées bancaires transitent par le site marchand, ce qui augmente les risques de récupération à des fins malhonnêtes. Autre possibilité, le client peut être dirigé sur le site de l'établissement de paiement pour régler ses achats, puis redirigé sur la boutique en ligne une fois l'opération achevée. Certaines solutions de commerce en ligne proposent enfin le système Fia-Net. Celui-ci offre aux commerçants une garantie contre les commandes frauduleuses, effectuées avec des identifiants bancaires volés.

**Liens réciproques**

Le référencement permet de faire connaître le site. Il englobe l'enregistrement dans des annuaires (Yahoo!, MSN...), l'inscription dans des sites comparateurs de prix (Kelkoo, Ciao...), le choix de

mots clés ou encore l'achat de liens publicitaires sur les moteurs de recherche comme Google. Quand plusieurs sites marchands se partagent un même créneau, une bonne stratégie de référencement peut faire la différence. Ainsi Matériel Médical (voir Témoignage page 39) a multiplié par trente ses ventes de masques respiratoires durant la crise de la grippe aviaire. Grâce au service de référencement de CibleWeb, partenaire de Doyousoft, la société apparaissait en première page de Google avec les mots Matériel Médical. Des systèmes d'affiliation sont parfois proposés : il s'agit de partenariats avec d'autres sites, qui se traduisent par des liens réciproques ou des échanges de bannières publicitaires. Ces services peuvent augmenter sensiblement le nombre de visiteurs d'un site si les partenaires sont bien choisis. ■

AURÉLIE CHANDÈZE  
achandeze@idg.fr

**Quelques offres pour démarrer son activité en ligne (\*)**

Fournisseurs	Creations-Web www.creations-web.com	Doyousoft www.doyousoft.com www.powerboutique.com	Oxatis et EBP www.oxatis.com www.ebp.com	MicroApplication et Internet-fr www.microapp.com www.internet-fr.net	Nemesis Softwares www.cybershopasp.com
Solutions	Votre boutique en ligne.	PowerBoutique : Catalogue, Start, Pro et Expert.	Web Vitrine, Web Commerce, Web Immobilier.	Packs Web Boutique 100 et 200.	Cybershop ASP
Remarques	Design personnalisé créé par un graphiste.	Solution entièrement en mode hébergé, sans installation chez le client.	Intégration avec EBP Gestion Commerciale Pro.	Permet de créer soi-même son site. 400 modèles de boutiques.	Gestion de plusieurs points de vente au sein d'une même plate-forme.
Tarifs d'entrée	890 € HT	Catalogue 45 € HT/mois, Start 65 € HT/mois, Pro 100 € HT/mois et Expert 150 € HT/mois.	A partir de 15 € HT/mois pour un site vitrine et 25 € HT/mois pour un site e-commerce (logiciels inclus). Logiciels EBP seuls : Vitrine 39 € HT, Commerce 75 € HT.	Logiciel 99,95 € HT.	Achat 1 490 € HT, location 100 € HT par mois.
Hébergement	25 € HT/mois (stockage 100 Mo).	Inclus (stockage 250 Mo).	Inclus dans l'offre packagée avec Oxatis (1 000 produits maximum, stockage 50 Mo). Au delà, suppléments facturés.	Fourni par Internet-fr. Pack 100 : 14,90 € HT/mois (stockage 100 Mo). Pack 200 : 24,90 € HT/mois (200 Mo). Mise en service 50 € HT.	Un an d'hébergement sécurisé offert (stockage 250 Mo). Ensuite, 300 € HT/an.
Nom de domaine	Inclus dans le service d'hébergement.	Inclus.	50 € HT la première année, puis 30 € HT/an.	Inclus dans le service d'hébergement.	Inclus.
Paiement en ligne	Klick & Pay, PayBox et banques partenaires.	100 € HT (PayBox, Ogone, banques).	PayPal 10 € HT/mois. 250 € HT pour un système PayBox.	Pack 100 : Paypal, Ogone et Paybox. Pack 200 : solutions des banques.	Solutions des banques, PayBox et équivalents, systèmes de paiements alternatifs (PayPal...)
Services de référencement	Inclus dans le service d'hébergement.	Export du catalogue vers guides d'achat. Partenaires pour les besoins spécifiques.	Inclus (moteurs de recherche, guides d'achat).	En option.	Inclus. Partenaire pour les besoins spécifiques.
Autres options payantes	Module pour suivre des partenaires affiliés au site 100 € HT.	Système FIA-NET 150 € HT. Export automatique vers une base de données 10 € HT/mois. Conception chartre graphique sur devis.	Système FIA-NET 150 € HT. Adresse mail à partir de 5 € HT/mois. Site multilingue 8 € HT/mois. Gestion des tarifs, de la publicité, vente de produits immatériels.	Non.	Connexions sécurisées avec SSL 130 € HT/an. Sauvegarde sur CD-Rom 29 € HT par CD. Système FIA-NET sur devis.

(\*) D'autres prestataires : Neocles, Choosit, Micrologiciel.

## &gt; TÉMOIGNAGE

# « Aujourd'hui, Internet représente 55 % de notre chiffre d'affaires »

Il y a huit ans, Matériel Médical, une petite entreprise vendant des fournitures pour la santé, décide de se lancer dans le commerce sur Internet. Un premier site Web voit alors le jour. Celui-ci ne dispose pas de système de paiement en ligne, mais permet la prise de commandes par courrier électronique. A l'époque, les connexions haut débit n'existent pas encore et les achats en ligne sont peu répandus. « L'intérêt des clients pour ce nouveau canal de vente se faisait déjà sentir », se souvient Manuel de Souza, qui dirige cette TPE de cinq personnes. Progressivement,



Plus de 650 articles sont aujourd'hui en ligne sur le site de Matériel Médical.

la demande augmente.

Pour y répondre, le chef d'entreprise, infirmier de métier, cherche alors une solution clé en main. Il choisit PowerBoutique, offre en mode hébergé de Doyousoft. « Je n'ai pas eu besoin d'installer de

logiciel en interne. Tout est géré en ligne : je peux ainsi intervenir sur le site partout où je dispose d'une connexion Internet », relate l'entrepreneur. PowerBoutique se décline en plusieurs paliers, ce qui a permis à la société de faire évoluer son site de manière progressive. Avant d'être présente sur Internet, la société réalisait un chiffre d'affaires annuel entre 385 000 et 415 000 euros. Aujourd'hui, Matériel Médical avoisine le million d'euros, Internet représentant 55 % du chiffre d'affaires. Ce succès tient

à plusieurs facteurs. « Le client qui achète sur Internet attend deux choses : un prix plus avantageux que dans un magasin classique et une livraison rapide, dans un délai qui ne dépasse pas 48 heures », explique le chef d'entreprise.

La société GLS gère aujourd'hui l'expédition des commandes. Les clients peuvent savoir à tout instant où en est leur commande et sont informés par courriel dès que le colis part. Le dirigeant souligne l'importance d'un vrai contact téléphonique, apte à répondre aux questions des clients. « Si le service ne suit pas, le site peut très vite péricliter. » ■ A. C. [www.materielmedical.fr](http://www.materielmedical.fr)

## Quelques offres pour démarrer son activité en ligne (\*)

Fournisseurs	Softiciel Editions <a href="http://www.softiciel.com">www.softiciel.com</a> <a href="http://boutika.net">boutika.net</a>	Synolia <a href="http://www.synolia.com">www.synolia.com</a> <a href="http://www.businessshop.com">www.businessshop.com</a>	WMH International <a href="http://www.boutikone.com">www.boutikone.com</a> <a href="http://www.infomaniak.fr">www.infomaniak.fr</a>	Web1pact <a href="http://www.mon-ecommerce.com">www.mon-ecommerce.com</a>	On Air International <a href="http://www.on-air-international.com">www.on-air-international.com</a> <a href="http://www.boutique-electronique.com">www.boutique-electronique.com</a>
Solutions	Boutika, Boutika Pro	Businessshop (packs Starter et Personnalisé)	Boutik-One	mon e-commerce Catalogue Pro et Business Pro	Boutique-Electronique
Remarques	Un pack Full regroupe la plupart des options, à partir de 2 700 € HT (1 à 50 articles) jusqu'à 3 300 € HT (nombre d'articles illimités).	S'appuie sur la solution Open Source OSCommerce. Intégration avec des logiciels tiers (GRC, PGI) possible sur demande.	Demande l'installation d'outils côté client (serveur Web Apache, base de données MySQL, langage PHP). Multilingue, gestion des affiliations incluse.	Possibilité d'ouvrir des comptes clients. Design personnalisé à partir de modèles.	Solution multilingue. Gère les sites affiliés.
Tarifs d'entrée	A partir de 60 € HT (1 à 50 articles). 800 € HT (nombre d'articles illimité). Version Pro à partir de 250 € HT (1 à 50 € articles), 999 € HT nombre illimité).	Starter à partir de 2 000 € HT, ou offre sur mesure.	A partir de 200 € HT (sans installation ni hébergement), jusqu'à 493 € HT (un an d'hébergement avec Infomaniak inclus).	99 € HT/mois pour le pack Catalogue Pro, 145 € HT/mois pour Business Pro.	100 € HT/mois pour une période de 6 mois, 75 € HT/mois (période d'un an). Possibilité d'achat définitif : 50 € HT/mois pendant 3 ans.
Hébergement	Inclus dans le pack Full (60 Mo). A partir de 60 € HT/an pour 60 Mo de stockage.	Un an d'hébergement sécurisé inclus (512 Mo minimum). Ensuite, 40 €/mois.	Avec Infomaniak. Un an inclus dans l'option à 493 € HT, puis 100 € HT/an (1,5 Go de stockage).	600 Mo de stockage inclus dans les 2 packs. Capacités supplémentaires (600 Mo) 40 € HT/mois.	85 Mo de stockage inclus, possibilités de disposer de capacités supérieures (300 Mo, 1 Go).
Nom de domaine	A partir de 18 € HT chez Softiciel, inclus pour un an dans le pack Full.	Inclus.	Inclus dans l'hébergement.	19 € HT / an.	Inclus.
Paiement en ligne	Inclus dans le pack Full. 150 € HT (Klick and Pay, solutions de paiement des banques...)	Solutions Bluepaid ou Paybox incluses par défaut. Frais supplémentaires pour l'installation d'une solution bancaire.	Systèmes de type Paypal inclus, compatible avec les solutions des banques.	Systèmes de paiement sécurisé par carte bancaire inclus dans le pack Business Pro.	Solutions de paiement des banques ou système PayPal.
Services de référencement	Inclus dans le pack Full. A partir de 750 € HT pour 6 € mois, ou référencement sur Google facturé selon les résultats.	Proposés dans l'offre sur mesure.	Non.	99 € HT (un seul paiement).	Services de référencement personnalisés sur demande.
Autres options payantes	Assistance au démarrage 1 500 € HT, conception de la charte graphique 600 € HT. Maintenance 250 € HT/an. Services de traduction.	Solution synchronisée avec Sage Ligne 100 à partir de 8 300 € HT.	Installation 267 € HT.	Saisie d'un catalogue existant, ajout de fonctions spécifiques sur devis.	Saisie d'un catalogue existant sur devis.