



Grand public LIRE P.20

Sony soigne sa nouvelle gamme de portables LA Vaio



Starting Up...



# ON A TESTÉ VISTA

EN AVANT-PREMIÈRE, VOICI LA NOUVELLE MOUTURE DE L'OS DE MICROSOFT. RICHE EN NOUVEAUTÉS, VISTA OFFRE UNE MEILLEURE ERGONOMIE ET UNE VÉRITABLE ADAPTATION À INTERNET. SURTOUT, IL SE MONTRE PLUS FIABLE. CEPENDANT, IL NÉCESSITERA DES ORDINATEURS TRÈS PUISSANTS. UN BON ARGUMENT POUR RENOUELER LES PARCS. **LIRE P.12**

► **INTERVIEW DE FRANÇOIS ARGOUGES, DIRECTEUR EMEA DE DELL PROFESSIONAL SERVICES**

## DELL ASSUME SA STRATÉGIE INDIRECTE DANS LES SERVICES INFORMATIQUES **LIRE P.6**

► **ÉTUDE**

**EULER HERMES SFAC REVOIT À LA BAISSÉ LES PERSPECTIVES POUR LES SSII EN 2007**

**LIRE P.5**

► **CETTE SEMAINE**

**LES AMBITIONS DE FRANCK LACOMBE, À LA TÊTE DE PRATIQ, UNE CENTRALE D'ACHATS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES**

**LIRE P.8**

► **RHÔNE-ALPES**

**GFI INFORMATIQUE MET L'ACCENT SUR L'INFORMATIQUE INDUSTRIELLE**

**LIRE P.25**

## SERVICES Une nouvelle centrale d'achat pour les grands comptes

Instruite par l'expérience, Pratiq se veut résolument indépendante de tout prestataire.

### RACHAT

#### Neos-SDI accueille BDPMH-Uniaccess

La SSII Neos-SDI (5 M€ de CA prévu pour 2006 avec 60 personnes) s'est porté acquéreur début septembre des activités Infrastructures, Collaboratif et Développement dotnet de BDPMH-Uniaccess (1,5 M€ de CA prévu en 2006 sur ces activités avec 20 collaborateurs). Le montant de l'opération, réalisée en cash, n'a pas été communiqué. Les deux SSII sont partenaires Gold Microsoft, leur fournisseur exclusif. Après la transaction, BDPMH-Uniaccess poursuit ses activités de services autour des technologies FileNet et PubliGen, solutions de gestion de contenus d'entreprise. Des prestations effectuées en régie chez des clients régionaux.

### RÉORGANISATION

#### Westcon désormais uni à Comstor

Westcon Group Europe consolide ses activités dans l'Hexagone en réunissant celles de Comstor, grossiste autour de l'offre de Cisco, et de Westcon, grossiste en solutions réseaux et sécurité notamment. Rebaptisée Westcon Group France, la nouvelle entité sera dirigée par Fabrice Tusseau, actuel directeur général de Comstor. Olivier Frerebeau, Dg de Westcon, est pour sa part nommé directeur du développement. Cette restructuration vise à faciliter l'accès des clients aux activités du grossiste via un guichet unique et à optimiser son organisation.

#### > Franck Lacombe a créé Pratiq, une centrale d'achat de prestations intellectuelles pour les grands comptes.

Le principe en est simple. Les clients confient à ladite centrale la gestion de leurs petites SSII fournisseurs (Ndlr : ils conservent souvent un lien direct avec leurs fournisseurs privilégiés), qui inclut le suivi commercial, le règlement, quelquefois aussi la négociation des contrats et la mise en concurrence. La centrale fonctionne avec une équipe de quatre conseillers qui poursuivent en parallèle leur activité professionnelle. Elle se rémunère de « quelques points sur le volume traité et la valeur ajoutée générée », indique le dirigeant.

Pour lancer Pratiq, Franck Lacombe s'est appuyé sur son expérience d'ancien président d'Illiance, un groupement de SSII créé en 2003 qui devait permettre aux prestataires d'accéder plus facilement aux référencements chez les grands comptes. Une structure dont il s'est désengagé



Franck Lacombe, fondateur de Pratiq : « Ce modèle de centrale séduit les clients car il leur permet de réduire leurs coûts tout en éliminant le "délit de marchandage" ou fourniture de main-d'œuvre illicite. »

il y a quelques mois pour « divergences stratégiques ». « Le problème, avec Illiance, c'est que les grands comptes souhaitent réduire le nombre de leurs fournisseurs, alors que signer avec ce groupement impliquait au contraire de le faire avec tous ses membres. Ça n'allait donc pas. » Résultat : Illiance n'a décroché que quelques affaires.

Au contraire, Pratiq se veut totalement indépendante des SSII, et seules des personnes physiques sont actionnaires. « Nous avons impliqué dans ce projet des clients utilisateurs afin de mieux répondre à leurs attentes en organisant des groupes de travail pour nous aider à définir le modèle de la centrale et les contrats », poursuit le dirigeant. Les premiers contrats sont en cours de finalisation. Franck Lacombe espère ensuite pouvoir entamer les embauches. Et, pour se faire connaître, Pratiq a réalisé cet été une enquête auprès d'acteurs du marché afin de connaître leurs habitudes d'achats. Initiative qui devrait être répétée chaque année.

Pour l'heure, Franck Lacombe ne s'inquiète pas outre mesure de l'expansion de sa nouvelle activité. Il compte surtout sur la bouche à oreille dans une communauté qui compte seulement une centaine d'acheteurs, ceux du CAC 40 et des autres grands comptes du marché.

ANGÉLIQUE BIZOUARN

## CONSEIL Sopra Group renforce son activité

Après avoir constitué en division au début de l'année son activité de consulting, Sopra Group s'attache à étoffer son offre en ce domaine. Ainsi la branche Business Consulting de la SSII, spécialisée dans la performance des organisations et des systèmes d'information, opère aussi désormais dans les fonctions liées aux ressources humaines, à la gestion des approvisionnements, et aux activités de finance et de contrôle des comptes. Jusqu'à présent, elle ne se consacrait qu'aux solutions de gestion de la relation clients et au décisionnel, activités issues du rachat de Valoris en 2004. De même, en

matière de progiciels de gestion, la division œuvre dorénavant dans les solutions de PeopleSoft, en plus de celles d'Oracle et de SAP. « Des segments qui intéressent nos cibles de clients : ceux des milieux de la finance, des telcos, du secteur public, de l'industrie et des services », précise James Daly, directeur de Sopra Group.

La division comprend aujourd'hui 100 personnes et 50 autres devraient être recrutées d'ici à 2007. « Nous visons un effectif de 200 salariés à la mi-2007 », glisse James Daly. Le dirigeant table sur un CA de 10 M€ cette année et sur le double en 2007, « assorti de marges supérieures à celles des



James Daly, directeur Business Consulting de Sopra Group : « Nous mènerons des actions dans toute la France pour faire connaître cette activité. »

activités d'intégration », espère-t-il. Sopra Group compte une autre filiale dédiée au conseil, Orga Consultants, mais qui intervient dans les domaines de la stratégie et du management. A.B.