

Juillet – Août – Septembre 2009



Revue de Presse Prodware

Prodware innove avec Microsoft. La presse a consacré de nombreux articles au lancement de la P-Box. La Box Prodware regroupe tous les outils et services indispensables à la performance des entreprises.



Published on CBP (Channel Business Partners) (<http://www.channelbp.com>)

Prodware innove dans l'ERP

Par Bellin

Créé 15/09/2009 - 17:45

image:



L'intégrateur Prodware veut révolutionner le marché de l'ERP pour PME en lançant sa Pbox dès septembre. Il s'agit d'un ERP Dynamics de Microsoft préparamétré vendu en mode locatif (Saas). Prodware recrute actuellement des Var et des apporteurs d'affaires pour promouvoir et déployer cette offre. Il conserve cependant la facturation de la Pbox. *"Nous sommes ici en pleine coopération avec nos concurrents d'hier, mais ce n'est pas un problème, car je fais évoluer progressivement notre groupe vers un métier d'éditeur et d'opérateurs télécoms"*, explique Philippe Bouaziz, pdg de Prodware.

"Cela ne me dérange donc pas de mettre à leur disposition notre culture technologique, notre savoir-faire industriel, tant dans l'hébergement d'ERP que dans l'adressage des PME".

CBP (Channelbp.com) : Pourquoi Prodware lance-t-il sa PBox avec Microsoft en septembre ?

Philippe Bouaziz, pdg de Prodware : Prodware profite de la crise pour créer une nouvelle offre ERP attractive en collaboration avec Microsoft, le leader de son marché. En effet, le marché IT ne sera plus le même après la crise, car la consommation des produits et des services change. Les clients ne veulent plus investir dans des outils complexes. Les PME veulent également disposer d'un coût d'investissement prévisible sur les solutions métiers à déployer, sans s'imposer de lourdes contraintes de financement sur une longue durée pour accéder à une offre ERP. Partant de ce constat, Prodware lance avec la Pbox une offre ERP hébergées réellement packagée, pré paramétrée, disponible, fiable, mais aussi simple à déployer et à administrer, à l'instar d'une box Internet par exemple.

Comment commercialisez-vous la Pbox ?

Via un réseau de distribution en cours de création. La Pbox devrait être bien accueillie par nos partenaires et clients car c'est une offre citoyenne à plus d'un titre. Tout d'abord, j'encourage par exemple les consultants au chômage à devenir des auto-entrepreneurs pour vendre notre offre Pbox. Je leur confie du service, même si Prodware conserve la facturation de la Pbox, et confie son déploiement aux partenaires les plus compétents et motivés. Ensuite, Prodware n'impose ni validation financière à ses clients pour acquérir la Pbox, ni engagement de durée.

Voyez-vous d'autres avantages pour vos partenaires ?

Il faut souligner que Prodware prend l'engagement et le risque financier à sa charge dans ce projet. C'est une donnée importante à l'heure où les banques ne prêtent plus ou pas assez. Selon moi, un partenaire peut amortir son investissement avec Prodware en 24 mois. De plus, il touche des sommes récurrentes garanties par le reversement des mensualités perçues sur l'offre PBox. Enfin, il réalise aussi des économies sur les postes relance et contentieux.

Gérez-vous vos recrutements de partenaires avec Microsoft ?

Un salarié de Prodware est dédié désormais au recrutement de nos partenaires, y compris dans le réseau de Microsoft, canal où nous recruterons en partenariat avec cet éditeur.

Quels types de revendeurs recrutez-vous ?

Prodware recherche trois types de partenaires : des agents du canal télécoms notamment, à qui nous confierons des revenus récurrents issus de la vente des abonnements ; des sociétés de conseil, qui assureront les prestations de service une fois formées, ainsi que des partenaires IT traditionnels, dont ceux du réseau de Microsoft Dynamics Navision. Ils toucheront un pourcentage sur la vente de la Pbox qui dépendra de leur niveau d'implication. Ils bénéficieront également de revenus récurrents car son déploiement nécessite de 10 à 12 jours de travail. Enfin, j'explore de possibles partenariats avec des banques et des assurances.

Comment éviterez-vous les conflits canaux ?

Prodware donnera systématiquement la préférence à ses partenaires, au détriment de notre force de vente. Pour avoir longtemps partenaire travaillé avec des éditeurs, notre équipe connaît bien la règle du jeu. Il n'y aura donc pas de litiges ou conflits entre nos canaux de distribution pour la Pbox.

Ne risquez-vous pas de cannibaliser vos activités d'intégrateur... ?

Non, car les clients intéressés par la Pbox doivent remplir au préalable un questionnaire pour savoir s'ils sont éligibles à cette offre. Cela nous permet de mesurer leurs besoins et d'y apporter la réponse adéquate. Tous ne sont pas intéressés par la Pbox. Par exemple, elle ne propose pas de spécialisation disponible sur l'offre Microsoft Nav car elle est bâtie sur une prestation mutualisée. Un client peut cependant démarrer sur cette offre et adopter ainsi nos « best practices », puis évoluer ensuite vers du spécifique avec l'un de nos partenaires.

... ou d'éditeur spécialisé dans les ERP avec la Pbox ?

Je ne me tire pas une balle dans le pied. Certes, nous sommes ici en pleine coopération avec nos concurrents d'hier, mais je fais évoluer progressivement notre groupe vers un métier d'éditeur et d'opérateurs télécoms. Cela ne me dérange donc pas de mettre à leur disposition notre culture technologique, notre savoir-faire industriel, tant dans l'hébergement d'ERP que dans l'adressage des PME.

Prodware a-t-il la légitimité nécessaire pour lancer une telle offre face à de grands éditeurs d'ERP ?

Tout à fait, Prodware est l'un des seuls acteurs du marché ERP capable d'offrir une offre simple et packagée à ses 12 000 clients, car nous sommes à la fois un éditeur vertical et un intégrateur Microsoft. Enfin, nous livrerons le lien télécoms aux entreprises en qualité d'opérateurs dès septembre. Ni Sap, ni Oracle ne disposent d'offres ERP comparables à celles de Microsoft dans les PME. Ils n'ont pas non plus notre légitimité, ou notre savoir-faire dans la vente de solutions aux PME. Prodware a choisi les meilleures briques standards du marché auquel il ajoute ses briques logicielles métiers.

Comment soutiendrez-vous vos partenaires ?

Prodware met à leur disposition une formation, de la télémaintenance, ainsi que des guides de déploiement de l'offre Pbox, lesquels seront disponibles prochainement en ligne.

Proposez-vous une labellisation sur votre Pbox ? Gratuite ?

Notre formation technique est payante. Elle fait partie du package vendu à nos partenaires et consultants experts pour quelques milliers d'Euros. Microsoft participe au financement de cette formation. L'apporteur d'affaires n'aura accès qu'à une formation commerciale gratuite.

Quelles sont les clientèles que vous démarcherez en priorité sur la Pbox ?

Pour commencer, je vise en priorité les secteurs tels que le retail, le BTP, les services, les industries, rien que des marchés où Prodware est bien représenté.

Qui assure l'hébergement de votre offre ?

Prodware en assure l'hébergement dans 3 salles blanches en France. Je prévois également d'ouvrir prochainement « une cage » informatique en Côte d'Ivoire pour l'Afrique francophone et au Maroc pour le Maghreb.

Quel est le prix d'entrée de la PBox ?

L'offre Full ERP de la Pbox est vendue 1690 Euros par mois pour 5 utilisateurs, service et liens télécoms compris, et sans engagement de durée ! Elle contient l'ERP MS Nav, l'offre de productivité collaborative de Microsoft (Office Pro, Exchange, SharePoint, etc.) et le CRM de l'ERP (+ 290 €). Notre offre Full Dynamics CRM est commercialisée séparément à 990 €HT. S'y ajoutent différentes fonctions, dont le décisionnel, et des briques métiers vendues en option.

Envisagez-vous de créer une offre hébergée du type Pbox avec d'autres éditeurs que Microsoft ?

Je suis ouvert à travailler dans le Saas avec nos autres éditeurs d'ERP, dont Sage et Divalto. L'offre Saas de Divalto est d'ailleurs déjà disponible chez Prodware.

Le 1er portail collaboratif des professionnels des services et du négoce **High Tech**

[haut de page](#)

Source URL: <http://www.channelbp.com/content/prodware-innove-dans-l-039-erp>

LeMondelInformatique.fr



[Agrandir l'image](#)

APPLICATIONS HÉBERGÉES

Avec la P-Box, Prodware et Microsoft veulent ouvrir aux PME une solution de gestion en ligne

Edition du 08/07/2009 - par [Didier Barathon](#)

Dès 2002, Prodware lançait des solutions de gestion en mode hébergé. Cette année, il propose une offre spéciale aux PME, la P-Box, leur permettant d'accéder à une large gamme d'applicatifs de Microsoft.

La nouvelle offre en mode hébergée que Prodware vient de lancer avec Microsoft est originale à plus d'un titre. Elle concerne les applications de gestion de la gamme Dynamics de Microsoft (ERP et CRM), ainsi que des outils bureautique, collaboratifs et d'analyse de données, des offres de sécurité et des services. Destinée aux PME de moins de 80 salariés, elle s'accompagne d'un mode d'accès particulier. Prodware va en effet proposer à ses clients de passer par un boîtier de connexion, la P-Box, comparable aux box internet/télécoms familières du grand public et des TPE. Cette offre sera commercialisée à partir de la rentrée à partir de 990 € par mois.

Des versions déclinées sur quatre secteurs d'activité

Quatre versions "métiers" pré-paramétrées vont être proposées, respectivement adaptées aux PME industrielles ou ayant des activités de distribution, de service ou de construction. L'entreprise pourra ajuster en fonction de ses besoins le périmètre des services auxquels elle a souscrit, ainsi que le nombre de ses utilisateurs.

Le lancement de la P-Box et des services auxquels elle donne accès constitue également une rupture en matière de distribution avec deux possibilités, un canal classique et un canal indirect. Dans le premier cas, Les clients pourront se faire connaître simplement en ligne. Il leur suffira de donner quelques éléments identifiants avant d'être agréés. Pas besoin de soumettre un bilan financier.

Mais la distribution emprunte également une voie inédite pour Prodware, celle de l'indirect. La société va développer deux canaux en indirect : d'une part un réseau de consultants indépendants et de l'autre des business partners. Ces derniers vendaient déjà des ERP mais en mode licence et pour de grands éditeurs (autres que Microsoft). Prodware se prépare depuis un an à cette mutation qui va entraîner la création d'un poste de directeur du channel.

Objectif : 2 000 entreprises clientes d'ici 5 ans

Les partenaires en indirect seront formés, deux semaines s'ils ne connaissent pas Microsoft, une semaine s'ils sont familiers de ses environnements. Des formations de deux jours leur permettront également de se familiariser aux secteurs concernés par l'offre (industrie, commerce, services, construction).

Prodware va également lancer plusieurs sites, un pour la formation en ligne, un autre pour les supports. Un site intitulé www.oui-a-la-reprise.fr est même en ligne pour parler de la P-Box, présentée comme une solution à la crise. Le marché du mid market étant très touché par la situation économique, Prodware et Microsoft veulent le relancer et entraîner derrière eux des consultants indépendants.

Le calendrier est à plusieurs volets. Après l'annonce faite mardi 30 juin, Prodware et Microsoft vont procéder fin septembre au véritable lancement commercial. Prodware a déjà commencé à recruter des partenaires. D'ici 5 ans, Prodware vise avec cette offre 30 millions d'euros de chiffre d'affaires, 2 000 entreprises clientes de la P-Box et 15 000 utilisateurs.

P-BOX, un SaaS d'accès à l'offre Microsoft

SaaS - Rédigé le mercredi 01 juillet 2009 - Jean Kaminsky

Microsoft et l'intégrateur **Prodware** viennent de présenter une offre surprise, qualifiée d' « anti-crise » et « citoyenne ». De quoi aiguïser la curiosité des journalistes ! Nous n'avons pas été déçus. Surfant sur le succès des « Box » IP, Microsoft et **Prodware** proposent un package qui aura de quoi séduire les PME. La cible est gigantesque : ces 2,6 millions de petites entreprises, de 20 employés ou moins (on ne crache pas sur les TPE.), souvent encore réticentes à l'IT ! 50 000 entreprises, estiment Microsoft et **Prodware** , représentent le potentiel réel et **Prodware** espère conquérir effectivement « plus de 2 000 entreprises à moyen-long terme □ soit 15 000 utilisateurs - pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 30 M€. »

Cette offre très originale, commercialisée dès la rentrée, se veut agressive en terme de prix. Les 3 formules sont tarifées pour 5 utilisateurs :

- Offre de base « CRM » : 990 euros ; - Offre « Gestion », c'est-à dire ERP : 1090 euros - Offre complète (Crm + Erp) : 1590 euros.

L'utilisateur supplémentaire coûte 150 euros pour la formule de base.

Il est à noter que l'offre est une initiative de Microsoft France. Sera □telle suivie par la Corp ? »

Selon Philippe Bouaziz, Président du Groupe **Prodware** : « La plupart des PME sont conscientes que leur développement repose sur un meilleur usage de l'informatique et des communications mais souvent elles ne savent pas comment s'y prendre. Grâce à la P-Box, elles vont pouvoir se doter, comme les grandes entreprises, d'un outil basé sur les meilleures technologies qui leur apportera les meilleures pratiques, et ce de la manière la plus flexible, grâce au mode SaaS ». Thomas Serval, Microsoft, directeur de la division Plateforme et Ecosystème, commente : « la Box incarne, matérialise les services. C'est indispensable sur la cible PME ou le taux d'informatisation doit progresser ». Isabelle Saint-Martin, Chef de produit Microsoft Dynamics, estime que cette offre apporte le « levier de flexibilité » et « le service complet qu'attendent les PME, incluant « diagnostic préalable et support ».

Évaluation du site

Le site Internet du magazine Solutions Logiciels diffuse l'actualité professionnelle de l'informatique et d'Internet sous forme de brèves.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 6

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Les principales fonctions de la P-Box

Il s'agit de la première « Box » donnant accès à une offre hébergée complète et packagée de logiciels et services informatiques pour les PME/PMI, en paiement mensuel par utilisateur, sans investissement de départ ni engagement de durée. Les entreprises bénéficient « de l'usage de tous les outils et services nécessaires à leur fonctionnement » : la bureautique avec Microsoft Office, l'ERP et le CRM avec Microsoft Dynamics, l'infrastructure et la sécurité (antivirus, sauvegarde en ligne). **Prodware** commercialise cette offre et assure les services (installation, formation, paramétrage, maintenance, mise à jour).

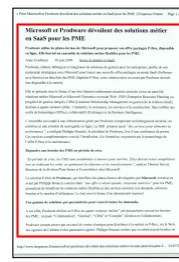
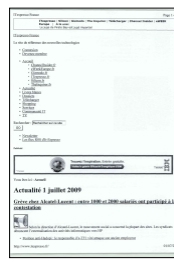
La P-Box est adaptée à chaque entreprise au travers de 4 versions « métiers » pré-paramétrées, « proposant les meilleures pratiques pour les activités de distribution, de service, de construction, et les entreprises industrielles. Parfaitement évolutive, l'offre est très flexible, l'entreprise pouvant ajuster à tout moment le périmètre de service utilisé ou le nombre d'utilisateurs. »

« C'est une offre citoyenne par excellence. Dans un contexte économique incertain, les PME ont plus que jamais besoin d'agilité, de réactivité et d'outils nécessaires à leur performance ainsi qu'à leur développement », déclare Hélène Auriol, Directrice de la division PME-PMI et Partenaires de Microsoft France.

Pour vendre à ces petits clients et surtout pour les conseiller, diagnostiquer la demande et assurer l'installation et le paramétrage, **Prodware** compte sur la vente par le web, sur ses agences locales, complétées, afin d'assurer un maillage fin, par un réseau de consultants. On est proche d'un modèle de vente aux particuliers. « La crise que nous vivons va profondément modifier les habitudes de consommation des logiciels par les entreprises. Notre ambition est de fédérer plusieurs centaines de professionnels autour de nos offres hébergées, permettre la création de nombreux emplois et susciter des vocations entrepreneuriales » déclare Thibault Cornudet, responsable des partenariats chez **Prodware**. Un site web a été créé : <http://www.oui-a-la-reprise.fr>

Créé en 1989, **Prodware** fête donc cette année ses 20 ans. C'est un éditeur, intégrateur et hébergeur de solutions informatiques pour les entreprises, notamment les PME (plus de 12 000 clients). Le Top 2009 de Solutions&Logiciels classe la SSII au 40e rang des SSII, et note sa forte croissance : 82,94 M€ de CA en 2008 contre 69,4 l'année précédente. www.prodware.fr

Jean KAMINSKY



Microsoft et **Prodware** dévoilent des solutions métier en SaaS pour les PME

Prodware utilise les plates-formes de Microsoft pour proposer son offre packagée P-Box, disponible en ligne. Elle fournit un ensemble de solutions métier flexibles pour les PME.

Anne Confolant 30 juin 2009 [Soyez le premier à réagir](#)

Prodware, éditeur, hébergeur et intégrateur de solutions de gestion pour les entreprises, profite de son partenariat stratégique avec Microsoft pour lancer une nouvelle offre packagée en mode SaaS (Software-as-a-Service) en direction des PME. Baptisée P-Box, cette solution mise en avant par Prodware devrait être disponible à la rentrée.

Elle se présente sous la forme d'une box Internet entièrement sécurisée associée à tout un panel de solutions métier Microsoft et Microsoft Dynamics en mode Web : ERP (Enterprise Resource Planning ou progiciel de gestion intégré), CRM (Customer Relationship Management ou gestion de la relation client), destinés à quatre secteurs ciblés : l'industrie, le commerce, les services et la construction. Sans oublier des outils de bureautique (Office), collaboratifs (Exchange) et de Business Intelligence.

L'ensemble est couplé à une infrastructure gérée par Prodware comprenant un hébergement sécurisé, un antivirus et une solution de sauvegarde en ligne. La SSII propose aussi "*des services pour alimenter la performance*", a souligné Philippe Bouaziz, le président de Prodware, lors d'une conférence de presse. Ces services complémentaires vont de l'installation, à la formation, en passant par le paramétrage de l'offre P-Box et la maintenance.

Répondre aux besoins des PME en période de crise

"En période de crise, les PME sont condamnées à innover pour survivre. Elles doivent rester compétitives tout en réduisant les coûts, en optimisant les dépenses et les investissements", analyse Thomas Serval, directeur de la division Plate-forme et Ecosystèmes chez Microsoft.

La solution P-Box de **Prodware**, qui bénéficie des plates-formes développées par **Microsoft**, est mise en avant par Philippe Bouaziz comme étant "*une offre à valeur ajoutée, citoyenne anticrise*" pour les PME, permettant de bénéficier de solutions métier flexibles et des services associés à la demande, selon les besoins et le nombre d'utilisateurs. Le tout sous la forme d'un abonnement mensuel.

Une gamme de solutions pré-paramétrées pour couvrir toutes les demandes

A cet effet, Prodware décline sa P-Box en quatre versions “métier” pré-paramétrées suivant les besoins des PME : un pack “Collaboration”, “Gestion”, “CRM” et “Complet” (Gestion et Collaboration).

Prodware compte passer par un canal de ventes classique pour distribuer à la rentrée sa P-Box, via le Web, des agences de l’éditeur et des partenaires agréés. Philippe Bouaziz estime que sa solution peut toucher un

“marché potentiel de 50 000 entreprises”. “Avec cette solution, notre objectif est d’atteindre une part de marché de 4 à 6% d’ici cinq ans, soit environ 2 000 clients pour 15 000 utilisateurs”, précise-t-il.

Microsoft et Prodware mettent un ERP dans une box Internet

30.06.09 - Johann Armand

Microsoft et Prodware annoncent le lancement d'une offre conjointe, la P-Box, qui permettra d'accéder à l'offre de logiciels de gestion Dynamics et bureautique de l'éditeur via une simple box Internet. Cette offre SaaS sera commercialisée à partir de septembre par Prodware, qui assurera également l'installation, la formation des utilisateurs et la maintenance. Elle sera proposée à partir de 990 € par mois pour cinq utilisateurs, sans engagement de durée. Prodware et Microsoft espèrent séduire à 2.000 entreprises (15.000 utilisateurs) pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 30 M€.

Évaluation du site

Channel News s'adresse aux professionnels des hautes technologies. Il leur propose l'actualité des secteurs d'activité concernés (entreprises, produits, etc.) ainsi que des ressources communautaires (forums, newsletter...)

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 8

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine



P-Box, une offre hébergée pour les PME/PMI

Publié le Mardi 30 Juin 2009

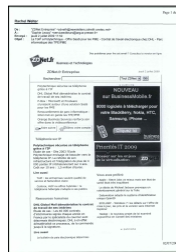
Microsoft et **Prodware** ont décidé d'unir leurs compétences afin de proposer aux PME/PMI, une offre hébergée de logiciels et de services informatiques, accessible par abonnement mensuel : la P-Box.

Se présentant sous la forme d'une box Internet classique, la P-Box permet aux entreprises de faire évoluer leur système informatique, de profiter des logiciels et services dont elles ont besoin sans dépenser des sommes folles et sans rien changer aux équipements existants. Des logiciels Microsoft ERP et CRM jusqu'aux applications bureautiques et collaboratives, en passant par la Business Intelligence, les outils d'infrastructure (hébergement sécurisé, antivirus, sauvegarde en ligne, e-fax) et les services (installation, formation, paramétrage, maintenance, mise à jour), tout est inclus dans cette offre hébergée proposée dès la rentrée à partir de 990 euros/mois. Et ce, sans investissement de départ, ni engagement de durée.

Philippe Bouaziz, Président du Groupe Prodware, souligne le fait que « *la plupart des PME sont conscientes que leur développement repose sur un meilleur usage de l'informatique et des communications* », mais que bien souvent elles ne savent pas comment s'y prendre. « *Grâce à la P-Box, elles vont pouvoir se doter, comme les grandes entreprises, d'un outil basé sur les meilleures technologies qui leur apportera les meilleures pratiques, et ce de la manière la plus flexible, grâce au mode SaaS* » explique-t-il. La P-Box sera déclinée en quatre versions pré-paramétrées en fonction du secteur d'activités de l'entreprise (distribution, services, construction, industrie). Chacune d'elles sera bien entendu évolutive et pourra être ajustée en fonction des besoins de l'entreprise.

La P-Box sera distribuée en mode direct via Internet (www.oui-a-la-reprise.fr), les agences francophones du groupe Prodware, ainsi que par des prestataires agréés. Microsoft et Prodware tiennent absolument à assurer un maillage local et à maintenir une relation de proximité avec les PME-PMI auxquelles cette offre est destinée. Les deux partenaires s'ouvriront ainsi dès la rentrée un marché d'environ 50 000 entreprises et comptent séduire, à moyen-long terme, plus de 2 000 d'entre elles. Ce qui représente déjà un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros.

Copyright © 2009 ITChannel - All right reserved



P-Box : Microsoft et Prodware s'unissent autour d'une solution SaaS pour les PME

Microsoft et Prodware vont proposer dès la rentrée une offre homogène et simple pour inciter les PME à franchir le pas du Cloud computing.

Il s'agit de la P-Box, un boîtier Internet sécurisé qui renferme une série de logiciels ERP, CRM ainsi qu'Office et Exchange. Cette P-Box sera proposée en location mensuelle à partir de 990 euros pour 5 comptes utilisateurs. L'offre cible 4 secteurs d'activité en priorité (l'industrie, le commerce, les services et la construction) avec pour chacun un paramétrage spécifique.

Prodware, qui va se charger de la commercialisation de la P-Box y adossera ses services d'hébergement et de sauvegarde ainsi qu'un antivirus et un e-fax. Sont aussi inclus dans le tarif des prestations pour l'installation, la formation, la maintenance et la mise à jour de la P-Box.

Microsoft et Prodware comptent toucher quelque 2 000 entreprises et 15 000 utilisateurs (Eureka Presse)



SERVICES

Prodware crée un canal indirect et lance une box pour vendre des offres managées

Dès 2002, Prodware lançait des solutions de gestion en mode hébergé. Cette année, il propose une offre spéciale aux PME, la P-Box, leur permettant d'accéder à une large gamme d'applicatifs de Microsoft.

La nouvelle offre de Prodware en mode hébergée est originale à plus d'un titre. Elle concerne l'ensemble des offres de Microsoft Dynamics ERP CRM, sa suite bureautique, des outils collaboratifs, des offres de sécurité et des services. Elle est destinée aux PME de moins de 80 salariés et s'accompagne d'un mode d'accès particulier. Prodware va en effet proposer à ses clients une box, comparable aux box internet/télécoms familières du grand public et des TPE.

Cette offre constitue également une rupture en matière de distribution avec deux possibilités, un canal classique et un canal indirect. Dans le premier cas, Les clients pourront se faire connaître simplement en ligne. Il leur suffira de donner quelques éléments identifiants avant d'être agréés. Pas besoin de soumettre un bilan financier.

Mais la distribution emprunte également une voie inédite pour Prodware, celle de l'indirect. La société va développer deux canaux en indirect : d'une part un réseau de consultants indépendants et de l'autre des business partners. Ces derniers vendaient déjà des ERP mais en mode licence et pour de grands éditeurs (autres que Microsoft). Prodware se prépare depuis un an à cette mutation qui va entraîner la création d'un poste de directeur du channel.

Les partenaires en indirect seront formés, deux semaines s'ils ne connaissent pas Microsoft, une semaine s'ils sont familiers de ses environnements. Des formations de deux jours leur permettront également de se familiariser aux secteurs concernés par l'offre : industrie, commerce, services, construction.

Prodware va également lancer plusieurs sites, un pour la formation en ligne, un autre pour les supports. Un site intitulé www.oui-a-la-crise est même en ligne pour parler de la P-Box, présentée comme une solution à la crise. Le marché du mid market étant très touché par la situation économique, Prodware et Microsoft veulent le relancer et entraîner derrière eux des consultants indépendants.

Le calendrier est à plusieurs volets. Après l'annonce faite mardi 30 juin, Prodware et Microsoft vont procéder au véritable lancement commercial, ce sera fin septembre. Prodware a déjà commencé à recruter des partenaires. D'ici 5 ans, Prodware vise avec cette offre 30 millions d'euros de chiffre d'affaires, 2 000 entreprises clientes de la P-Box et 15 000 utilisateurs.

Didier Barathon



stratégie

>> **Prodware** a lancé avec **Microsoft** la P-Box, qui donne accès à une offre hébergée et packagée de logiciels et services informatiques pour les PME/PMI, en paiement mensuel par utilisateur (à partir de 990 € par mois). Elle inclut les logiciels Microsoft et Microsoft Dynamics (ERP et CRM pour la gestion, outils bureautiques et collaboratifs, BI), l'infrastructure (hébergement sécurisé, antivirus, sauvegarde en ligne, e-fax) et des services (installation, formation, paramétrage, maintenance, mise à jour). <

>> **Capgemini Telecom Media Défense SAS**, l'entité du secteur Telecom & Media de Capgemini en France, a lancé « iPhone Impact », une offre de services intégrée qui permet de concevoir, prototyper et expérimenter une application métier pour y accéder depuis le smartphone d'Apple : solutions d'administration des forces de ventes, tableaux de bord de suivi d'activités pour les managers, solutions de services clients ou encore gestion de campagnes de communication à destination du grand public. <



EN BREF

Informatique

L'éditeur / intégrateur de solutions informatiques **Prodware** (siège à Paris 19ème) **annonce le lancement de sa solution Dynamics CRM** (CRM : gestion de la relation client) **accessible en ligne** "sur la base d'un paiement à l'usage". www.prodware.fr



www.boursedirect.fr

PRODWARE et MICROSOFT PRESENTENT UNE OFFRE CITOYENNE ET ANTICRISE DESTINEE AUX ENTREPRISES : LA P-BOX

Hugin 30/06 (08:30)

Microsoft et **Prodware** présentent une offre citoyenne et anticrise destinée aux entreprises : la P-Box.

Paris, le 30 juin 2009 - Microsoft et **Prodware** s'associent pour lancer la P-Box, première Box donnant accès à une offre hébergée complète et packagée de logiciels et services informatiques pour les PME/PMI, en paiement mensuel par utilisateur. Editeur, hébergeur et intégrateur leader auprès des PME Francophones, **Prodware** met à profit toutes ses compétences pour proposer un concept novateur à la portée de chaque PME pour améliorer leur performance : la "P-Box" leur permet de bénéficier d'un service "tout compris", au travers d'une simple box Internet sécurisée, sans avoir à en supporter l'investissement matériel et humain." C'est une offre citoyenne par excellence. Dans un contexte économique incertain, les PME ont plus que jamais besoin d'agilité, de réactivité et d'outils nécessaires à leur performance ainsi qu'à leur développement", déclare Hélène Auriol, Directrice de la division PME-PMI et Partenaires de Microsoft France. Selon Philippe Bouaziz, Président du Groupe **Prodware** : "La plupart des PME sont conscientes que leur développement repose sur un meilleur usage de l'informatique et des communications mais souvent elles ne savent pas comment s'y prendre. Grâce à la P-Box, elles vont pouvoir se doter, comme les grandes entreprises, d'un outil basé sur les meilleures technologies qui leur apportera les meilleures pratiques, et ce de la manière la plus flexible, grâce au mode SaaS".

Les principales fonctions de la P-Box

Les entreprises éligibles pourront bénéficier de l'usage de tous les outils et services nécessaires à leur fonctionnement : logiciels Microsoft et Microsoft Dynamics (ERP et CRM pour la gestion, outils bureautiques et collaboratifs, Business Intelligence) ; infrastructure (hébergement sécurisé, antivirus, sauvegarde en ligne, e-fax) ; services (installation, formation, paramétrage,

Évaluation du site

Site de bourse en ligne qui diffuse des analyses de la séance du jour, des articles et analyses sur les sociétés cotées.

Cible
Spécialisée

Dynamisme* : 46

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine



maintenance, mise à jour). Les modalités sont réduites à de simples mensualités, aucun investissement de départ ni engagement de durée. La P-Box est adaptée à chaque entreprise au travers de 4 versions " métiers " pré-paramétrées, proposant les meilleures pratiques pour les activités de distribution, de service, de construction, et les entreprises industrielles. Parfaitement évolutive, l'offre est très flexible, l'entreprise pouvant ajuster à tout moment le périmètre de service utilisé ou le nombre d'utilisateurs.

Mode de commercialisation et tarification

La commercialisation de cette offre repose sur les principes d'une distribution directe (portée par le web et par les agences francophones du groupe **Prodware**), et via un écosystème constitué de conseillers et prestataires agréés. L'objectif est de respecter un maillage local fin, et d'assurer la relation de proximité nécessaire aux PME-PMI." La crise que nous vivons va profondément modifier les habitudes de consommation des logiciels par les entreprises. Notre ambition est de fédérer plusieurs centaines de professionnels autour de nos offres hébergées, permettre la création de nombreux emplois et susciter des vocations entrepreneuriales " déclare Thibault Cornudet, responsable des partenariats chez **Prodware** . Cette nouvelle activité concerne un marché d'environ 50 000 entreprises. Elle va pouvoir bénéficier de la dynamique initiée par les offres Box des opérateurs de télécommunication. Microsoft et **Prodware** espèrent l'adhésion à la P-Box de plus de 2 000 entreprises à moyen-long terme - soit 15 000 utilisateurs - pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 30 ME. Cette offre unique et extrêmement agressive en terme de prix, - à partir de 990 E par mois -, sera commercialisée dès la rentrée.

Pour en savoir plus sur la P-Box, visitez le site : [cliquez ici](#)

Ce communiqué de presse est diffusé par Hugin. L'émetteur est seul responsable du contenu de ce communiqué.

Microsoft et Prodware dévoilent des solutions métier en SaaS pour les PME

le 30 juin 2009 à 17:08

Prodware utilise les plates-formes de Microsoft pour proposer son offre packagée P-Box, disponible en ligne. Elle fournit un ensemble de solutions métier flexibles pour les PME.

Prodware, éditeur, hébergeur et intégrateur de solutions de gestion pour les entreprises, profite de son partenariat stratégique avec Microsoft pour lancer une nouvelle offre packagée en mode SaaS (Software-as-a-Service) en direction des PME. Baptisée P-Box, cette solution mise en avant par Prodware devrait être disponible à la rentrée.

Elle se présente sous la forme d'une box Internet entièrement sécurisée associée à tout un panel de solutions métier Microsoft et Microsoft Dynamics en mode Web : ERP (Enterprise Resource Planning ou progiciel de gestion intégré), CRM (Customer Relationship Management ou gestion de la relation client), destinés à quatre secteurs ciblés : l'industrie, le commerce, les services et la construction. Sans oublier des outils de bureautique (Office), collaboratifs (Exchange) et de Business Intelligence.

L'ensemble est couplé à une infrastructure gérée par Prodware comprenant un hébergement sécurisé, un antivirus et une solution de sauvegarde en ligne. La SSII propose aussi "des services pour alimenter la performance", a souligné Philippe Bouaziz, le président de Prodware, lors d'une conférence de presse. Ces services complémentaires vont de l'installation, à la formation, en passant par le paramétrage de l'offre P-Box et la maintenance.

Répondre aux besoins des PME en période de crise

"En période de crise, les PME sont condamnées à innover pour survivre. Elles doivent rester compétitives tout en réduisant les coûts, en optimisant les dépenses et les investissements", analyse Thomas Serval, directeur de la division Plate-forme et Ecosystèmes chez Microsoft.

Évaluation du site

IT Espresso (anciennement VNUnet) s'adresse aux professionnels de l'informatique. Il leur propose des livres blancs, une boutique en ligne et l'actualité des métiers de l'informatique.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 8

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

La solution P-Box de Prodware, qui bénéficie des plates-formes développées par Microsoft, est mise en avant par Philippe Bouaziz comme étant "une offre à valeur ajoutée, citoyenne anticrise" pour les PME, permettant de bénéficier de solutions métier flexibles et des services associés à la demande, selon les besoins et le nombre d'utilisateurs. Le tout sous la forme d'un abonnement mensuel.

Une gamme de solutions pré-paramétrées pour couvrir toutes les demandes

A cet effet, Prodware décline sa P-Box en quatre versions "métier" pré-paramétrées suivant les besoins des PME : un pack "Collaboration", "Gestion", "CRM" et "Complet" (Gestion et Collaboration).

Prodware compte passer par un canal de ventes classique pour distribuer à la rentrée sa P-Box, via le Web, des agences de l'éditeur et des partenaires agréés. Philippe Bouaziz estime que sa solution peut toucher un "marché potentiel de 50 000 entreprises". "Avec cette solution, notre objectif est d'atteindre une part de marché de 4 à 6% d'ici cinq ans, soit environ 2 000 clients pour 15 000 utilisateurs", précise-t-il.

Microsoft et Prodware lancent une box tout-en-un destinée aux PME-PMI

Lundi 29 juin 2009, 22h15

Concilier ERP, collaboratif, bureautique, hébergement et sauvegarde en ligne peut s'avérer un véritable casse-tête de licences pour les entreprises de taille réduite. Disponible via un forfait mensuel fixe, la P-Box pourrait bien les séduire. Les temps changent, les fournisseurs IT s'adaptent. Afin de séduire une nouvelle cible d'entreprises - les petites et moyennes entreprises/industries -, Microsoft et **Prodware** vont mettre sur le marché une offre originale, baptisée P-Box. Prenant la forme d'un boîtier semblable à une Box Internet classique, cette P-Box présente plusieurs qualités. Avec, tout d'abord, un éventail de briques logicielles proposées par défaut dont le PGI et outil de la relation client Dynamics mais également des outils bureautique (Office), collaboratif et décisionnel (Sharepoint). L'autre atout force de cette offre réside également dans la diversité des services hébergés proposés par **Prodware**. A savoir notamment un hébergement espace de sauvegarde en ligne sécurisés auxquels viennent se rajouter un anti-virus ou encore de l'e-fax. Et pour accroître la compétitivité de l'ensemble, Microsoft et **Prodware** ont pris soin d'inclure dans le prix de l'offre, mensualisé, des prestations d'installation, de formation mais également de paramétrage, de maintenance ou encore de mise à jour. Disponible à la rentrée en 4 versions distinctes par métiers (distribution, service, construction et industrie), la P-Box sera disponible au tarif de 990 euros par mois pour 5 utilisateurs. En termes de perspectives de marché, Microsoft et **Prodware** comptent bien séduire à terme pas moins de 2 000 entreprises pour 15 000 utilisateurs, et dégager d'ici 5 ans 30 millions d'euros de chiffre d'affaires grâce à la P-Box.

Évaluation du site

Le Journal du Net est un site du groupe Benchmark. Il diffuse une actualité quotidienne et dense de la Toile : créations de start-up, évolution du e-commerce, questions juridiques...

Cible
Spécialisée

Dynamisme* : 88

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

MICROSOFT CORP : Lancement de la P-Box avec Prodware

Mardi 30 Juin 2009 à 10:03 Catégorie : Actualité société

(CercleFinance.com) - Microsoft et Prodware annoncent le lancement de la P-Box, présentée comme la 'première Box donnant accès à une offre hébergée complète et packagée de logiciels et services informatiques pour les PME/PMI, en paiement mensuel par utilisateur.' Prodware explique que la P-Box permet aux PME de bénéficier d'un service 'tout compris', au travers d'une simple box Internet sécurisée, sans avoir à en supporter l'investissement matériel et humain. La P-Box propose les logiciels Microsoft et Microsoft Dynamics (ERP et CRM pour la gestion, outils bureautiques et collaboratifs, Business Intelligence) de l'infrastructure (hébergement sécurisé, antivirus, sauvegarde en ligne, e-fax) et des services (installation, formation, paramétrage, maintenance, mise à jour). Elle est adaptée à chaque entreprise au travers de quatre versions 'métiers' pré-paramétrées pour les activités de distribution, de service, de construction, et les entreprises industrielles. Cette nouvelle activité concerne un marché d'environ 50 000 entreprises. Elle va pouvoir bénéficier de la dynamique initiée par les offres Box des opérateurs de télécommunication. Microsoft et Prodware espèrent l'adhésion à la P-Box de plus de 2 000 entreprises à moyen-long terme - soit 15 000 utilisateurs - pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 30 millions d'euros. Copyright (c) 2009 CercleFinance.com. Tous droits réservés.

Évaluation du site

Le site du magazine La Vie Financière diffuse un fil d'information en continu sur les cours ainsi que les analyses de spécialistes.

Cible
Spécialisée

Dynamisme* : 64

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Live ! Microsoft ouvre deux méga-centres de données, s'intègre à Prodware

Publié par Ariane Beky le Mardi 30 Juin 2009

Microsoft ouvre deux nouveaux « méga » centres de données et développe son offre à destination des petites et moyennes entreprises par le biais de son partenariat avec **Prodware**. Editeur, hébergeur et intégrateur français de solutions de gestion, **Prodware** proposera une offre hébergée, dite P-Box, associant logiciels (MS Office, progiciels et solutions de gestion des relations clients Microsoft Dynamics) accessibles en ligne en contrepartie d'un abonnement. Le tout sera complété de services informatiques : installation, formation, maintenance, etc. Disponible à partir de septembre 2009, l'offre sera tout de même facturée 990 euros par mois. Les PME pourront s'intéresser aux offres intégrées concurrentes, dont celles des rivaux de Microsoft Dynamics (Oracle et SAP) et du spécialiste du logiciel à la demande : Salesforce.com. Parallèlement, Microsoft annonce dans un billet daté du 29 juin l'ouverture imminente de nouveaux méga-centres de données : l'un « d'une superficie équivalente à 16 terrains de football » à Chicago, l'autre en Irlande, à Dublin, premier méga-centre MS ouvert hors des Etats-Unis. Microsoft y hébergera différents services, parmi lesquels : les applications en ligne Windows Live, le moteur de recherche Bing et Azure, plateforme de services dont l'exécution n'est plus effectuée localement, mais via un nuage de serveurs connectés à internet (cloud computing).

Évaluation du site

Ce site s'adresse aux professionnels de l'économie numérique au sens large. Il leur fournit une actualité large des secteurs concernés (commerce, marketing, bourse, etc.)

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 15

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Un semestre après le lancement de sa nouvelle génération d'ERP Microsoft Dynamics AX 2009 et NAV 2009, Microsoft France fait le bilan en France

Les nouvelles versions de Microsoft Dynamics AX 2009 et NAV 2009, progiciels de gestion intégrée (ERP) destinés aux PME-PMI, renforcent leur position sur le marché et ce malgré la crise.

Paris, le 12 juin 2009

Plus que jamais dans les conditions économiques difficiles, les outils ERP font partie des investissements essentiels pour rationaliser le système d'information et gagner en productivité. A l'automne dernier, Microsoft Dynamics a présenté ses nouvelles solutions de gestion d'entreprise Microsoft Dynamics AX 2009 et Microsoft Dynamics NAV 2009. L'heure est au premier bilan.

Microsoft Dynamics NAV 2009 : une forte adoption par la base installée

Déployé chez plus de 73 000 entreprises, le succès de Microsoft Dynamics NAV vient de la richesse de la solution pour accompagner la croissance, un ROI rapide et une grande évolutivité.

Pour Parfex, PME de moins de 50 salariés fabriquant des fragrances pour la parfumerie, les produits pour le corps, l'hygiène et la cosmétique, ou bien encore pour la maison et l'industrie, gagner des parts de marché était un des objectifs principaux. Microsoft Dynamics NAV a apporté une réponse adaptée à cet impératif : "Se doter de Microsoft Dynamics NAV, c'est choisir une solution facile d'utilisation, adaptée au besoin des utilisateurs et à nos spécificités métiers. Elle sera, en outre, capable d'accompagner notre développement à l'international",

Évaluation du site

Site de la publication papier éponyme. On trouve ici une partie de l'actualité de la sécurité informatique, ainsi que quelques dossiers thématiques. Une large partie de ces contenus sont constitués de communiqués d'entreprises.

Cible
Spécialisée

Dynamisme* : 6

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Prodware : « avec P-Box nous repensons le modèle de IERP »

18.08.09 - Johann Armand

Le 30 juin dernier, **Prodware** annonçait le lancement de la P-Box, une offre d'ERP à la demande pour les PME. Nous avons demandé à Philippe Bouaziz, son pdg de nous en dire plus.

Channelnews : Le mois dernier, vous avez annoncé conjointement avec Microsoft le lancement en septembre de la P-Box, une offre permettant d'accéder à l'offre ERP Dynamics et aux logiciels bureautiques de ce dernier via une simple box Internet. De quoi s'agit-il exactement ?

Philippe Bouaziz : Nous avons entièrement repensé le modèle ERP. La P-Box est une box informatique dédiée aux PME qui leur permet d'accéder à toute leur informatique via un abonnement mensuel par utilisateur. Cette offre, qui réunit tout notre savoir-faire, se caractérise par le nombre d'outils packagés (ERP, CRM, outils bureautiques, collaboratifs et décisionnels), son attractivité tarifaire (35 par utilisateur et par mois), le fait que le service est compris (paramétrage, installation, formation, migration, maintenance). Surtout elle ne nécessite aucun investissement de départ (pas de big bang pour le système d'information de l'entreprise), pas de financement et est sans engagement de durée. Elle se décline en quatre versions métiers pré-paramétrées : Services, Construction, Distribution/Commerce, Industrie. Des versions qui ne sont ni plus ni moins que des versions standardisées des offres verticales que nous commercialisons déjà en France et à l'international. Pour toutes ces raisons, nous

Pourquoi Microsoft a choisi **Prodware** pour réaliser cette offre ?

Philippe Bouaziz : Ça fait déjà trois ans que l'on travaille sur des offres SaaS. Nous proposons déjà des offres telles que Divalto On Demand ou ASP Hosting. Des offres hébergées dédiées

Évaluation du site

Channel News s'adresse aux professionnels des hautes technologies. Il leur propose l'actualité des secteurs d'activité concernés (entreprises, produits, etc.) ainsi que des ressources communautaires (forums, newsletter...)

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 5
* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

qui servaient de support à notre stratégie de déploiement. Ce qui change aujourd'hui, c'est que nous regroupons différentes briques applicatives pour les PME sur une plate-forme mutualisée et que nous y associons le service. À ce titre, je pense que nous avons deux ans d'avance sur le marché. En somme, notre plate-forme SaaS était techniquement prête depuis longtemps mais nous attendions que le marché soit mature pour lancer une offre packagée pour les PME. Au départ nous tablions sur 2011. Mais la crise a eu un effet accélérateur et nous a convaincu d'avancer notre projet. En effet, cette offre répond parfaitement aux attentes actuelles des clients : elle leur permet de maîtriser leur budget tout en bénéficiant d'un produit toujours à jour et se placer dans une perspective de développement durable (hébergement).

Vous avez indiqué dans l'annonce de cette offre que vous alliez commercialiser cette offre en direct mais également via un écosystème de conseillers et prestataires agréés. Cela signifie-t-il que vous allez développer un réseau de distribution spécifique ?

Philippe Bouaziz : Nous avons déjà un département partenaires qui travaille depuis dix-huit mois avec des cabinets de consulting, des experts comptables, des consultants indépendants et des éditeurs en France et à l'international pour promouvoir nos offres verticales. Le réseau sera composé en grande partie d'acteurs de ce type mais aussi de petits partenaires Dynamics, Cegid ou SAP qui ont envie de travailler sur la cible des PME de 5 à 80 utilisateurs. En revanche nous ne devrions pas recruter en direction du réseau Sage car celui-ci est orienté vers de plus petits comptes. Cette offre devrait aussi générer des vocations entrepreneuriales au sein de la population d'informaticiens et de techniciens à qui la crise a récemment fait perdre leur emploi. C'est en cela qu'on peut parler d'offre citoyenne et anticrise.

Quel sera l'intérêt pour ces partenaires de commercialiser cette offre et comment comptez-vous animer ce réseau ?

Philippe Bouaziz : Les partenaires agréés recevront un pourcentage significatif du chiffre d'affaires récurrent qu'ils généreront. Nous allons étoffer l'équipe en interne chargée du recrutement et de l'animation des partenaires. Mais cette restera légère, Microsoft nous aidant beaucoup dans nos efforts de marketing et de commercialisation (l'offre sera notamment proposée à tous les partenaires Dynamics). Sans compter que beaucoup de choses pourront se gérer directement par Internet et par le portail dédié. Il y aura au moins deux statuts : conseil expert et business partner. Le premier sera adressé plutôt aux agents et aux consultants et le second aux intégrateurs capables de prendre en charge le cycle de vente et le déploiement. L'idée est de mixer les deux profils et de compter une centaine de partenaires à termes répartis sur tout le territoire national.

P-Box, la solution anticrise pour les PME dévoilée par Prodware et Microsoft

- **Date:** 01-07-2009
- **Par:** Gérard Clech

Philippe Bouaziz, le président de Prodware, et les équipes Microsoft autour de Microsoft Dynamics dont Thomas Serval et Hélène Auriol-Potier, étaient ensemble sur le pont ce mardi pour dévoiler un projet commun qui va se matérialiser à la rentrée prochaine. Soit l'utilisation des plateformes Microsoft par Prodware afin de concevoir et commercialiser une offre packagée, baptisée P-Box , qui fournit un ensemble de solutions métier flexibles pour les PME.

Dossier

Dites non à la crise...



Philippe Bouaziz

« Dites non à la crise, dites oui à la performance et l'innovation », derrière ce slogan dans l'air du temps deux sociétés et pas des moindres. Microsoft d'une part, représentée principalement par Thomas Serval (directeur de la division plateforme et écosystème chez Microsoft France) et Hélène Auriol-Potier (Directrice de la division PME-PMI et Partenaires de Microsoft France). Prodware d'autre part, éditeur, hébergeur et surtout intégrateur de solutions de gestion pour les entreprises, représenté par son président Philippe Bouaziz. Un intégrateur qui travaille massivement, tout au long de l'année, avec des leaders du monde de l'édition tels que Microsoft et Sage.



Thomas Serval

Et derrière ce slogan qui se veut fédérateur et inciter les entreprises à la curiosité, il y a ce qu'Hélène Auriol nomme « une offre citoyenne par excellence, car dit-elle, dans un contexte économique incertain, les PME ont plus que jamais besoin d'agilité, de réactivité et d'outils nécessaires à leur performance ainsi qu'à leur développement.



Hélène Auriol-Potier

Mais de quoi s'agit-il ?



The graphic features the word 'OUI' in large orange letters with a smiley face and an upward arrow inside the 'O', and 'à la performance et l'innovation' below it. To the right, 'NON' is written in blue with 'à la crise' below it. A small video player icon is labeled 'Voir le film'. At the bottom, there are logos for Microsoft Dynamics and prodware (l'Informatique maîtrisée).

Prodware et Microsoft lancent une offre PME citoyenne pour aider à la reprise, réduire les coûts, tout en bénéficiant du meilleur de la gestion et de la technologie.

Renseignements et inscriptions

Evoquée dans un site Web ad hoc, disponible à l'adresse www.oui-a-la-reprise.fr/, l'offre commune aux deux sociétés consiste pour Prodware, qui profite de son partenariat stratégique et de sa proximité avec la filiale française du géant de Redmond, au lancement d'une offre packagée en mode SaaS à destination des PME, baptisée P-Box, et dont la disponibilité réelle sera à observer à partir de septembre prochain.

Avant d'expliquer en détail de quoi il s'agit, les deux partenaires rappellent que les PME (soit plus de 2,6 millions d'entreprises dont 96% ont moins de 20 salariés) sont l'avenir de l'édition et de l'intégration. Qu'elles constituent également le seul vecteur ou moteur de l'économie au cours des prochains mois. Et qu'elles sont plus de 81% à être connectées à Internet, dont l'immense majorité à haut ou très haut débit.



Le partenariat entre les deux sociétés ne date pas d'hier, concerne de nombreux produits et solutions (que ce soit côté gestion ou côté solutions d'infrastructure et collaborative) et voit travailler chez Prodware pas moins de 600 personnes pour un chiffre d'affaires équivalent à 100 millions de dollars).

Ces parties prenantes au projet P-Box, Philippe Bouaziz en tête, expliquent que la crise peut être perçue comme une suprême opportunité, comme un accélérateur de tendances en tout cas. Les PME veulent en effet dans ce contexte rester compétitives et réduire leurs coûts, mieux s'organiser et gagner du temps (« time is money »), réduire leurs coûts globaux IT ou télécoms et les risques inhérents à ces activités, réduire leurs coûts de déplacement et devenir des entreprises éco-citoyennes. Et puis, bien évidemment, elles souhaitent gagner de nouveaux clients et améliorer leur présence sur leurs marchés.

Tout cela pousse à de nouvelles façons de consommer le logiciel. Et P-Box se positionne totalement dans ce mouvement qui peut paraître conjoncturel, mais qui ne l'est pas tant que ça, de « consommation » de l'informatique comme un produit standardisé. S'inspirant du modèle français et quasi-unique en Europe des Box de convergence Telecom/TV, initié par la Freebox et suivi par Orange, SFR et Bouygues, pour citer les plus grands, la P-Box se présente sous la forme d'une boîte, d'une Box connectée si l'on préfère. D'une solution clés en main, sécurisée, couplant logiciels et services et mixant un panel complet de solutions métier Microsoft et Microsoft Dynamics (ERP et CRM) en mode SaaS. Secteurs ciblés : l'industrie, le commerce, les services et la construction (ce dernier domaine est un des axes forts du développement de Prodware depuis plusieurs années). A ceci s'ajoutent des outils de bureautique (Office), collaboratifs (Exchange) et de Business Intelligence, mais également de nombreux services (installation, paramétrage, formation, maintenance et mises à jour, reprises de données).

L'ensemble est couplé à une infrastructure gérée par Prodware comprenant un hébergement sécurisé avec accès haut débit, un panel sécuritaire (antivirus, antispam, antispyware et firewall) et une solution de sauvegarde en ligne, ainsi qu'une gestion du fax.

“En période de crise, les PME sont condamnées à innover pour survivre. Elles doivent rester compétitives tout en réduisant les coûts, en optimisant les dépenses et les investissements”, explique Thomas Serval. D'où le choix d'une solution commercialisée sous la forme d'un abonnement mensuel, donc passé dans la comptabilité des entreprises en charge courante de gestion et non sous la forme d'une immobilisation.

Une gamme de solutions pré-paramétrées pour couvrir tous les besoins

En outre, Prodware explique que la P-Box a été déclinée en quatre versions, en quatre packages “métier” pré-paramétrées suivant les besoins des PME. On retrouve ainsi un pack “Collaboration”, un autre “Gestion”, un troisième centré sur le “CRM” (CRM + Collaboration) et enfin d'un dernier baptisé “Complet” (Gestion + Collaboration). Chacun de ces packages sera disponible dès le lancement au dernier trimestre 2009 pour chaque secteur d'activité.

Comment Prodware compte-t-il s'y prendre pour commercialiser ces packages ? Via un canal de ventes classique répond Philippe Bouaziz, mais aussi via le Web, des agences de l'éditeur ainsi que des partenaires agréés. Et l'objectif est ambitieux : le Président de Prodware estime que sa solution est susceptible de toucher un “marché potentiel de 50 000 entreprises” et de

permettre à l'éditeur et intégrateur d'atteindre une part de marché de 4 à 6% d'ici cinq ans, soit environ 2 000 clients pour un total d'environ 15 000 utilisateurs. Un chiffre d'affaires aux alentours des 30 millions d'euros est attendu de la première phase de recrutement de PME. Pour réaliser cet objectif, il va s'agir – explique-t-on – de respecter un maillage local fin, et d'assurer la relation de proximité nécessaire aux PME-PMI. Un site Web dédié au support et aux services devrait permettre de faciliter la vie de l'éco-système autour de la P-Box (avec e-formations, e-support, interventions à distance, forums, certifications, etc.).



« La crise que nous vivons va profondément modifier les habitudes de consommation des logiciels par les entreprises. Notre ambition est de fédérer plusieurs centaines de professionnels autour de nos offres hébergées, permettre la création de nombreux emplois et susciter des vocations entrepreneuriales » explique Thibault Cornudet, responsable des partenariats chez Prodware.

Reste à connaître les tarifs... Le ticket d'entrée se situe à 990 euros/mois et les tarifs évoluent en fonction du type de pack choisi et du nombre d'utilisateurs. Par exemple, l'offre P-Box Gestion pour 10 utilisateurs revient à 1.990 euros par mois (1.690 euros pour la P-Box CRM, 2.990 euros pour la Complète). Un « pricing » qui se veut très agressif pour une solution qualifiée de « gagnant-gagnant », apportant un ROI à la fois fort et rapide, et induisant la possibilité pour les partenaires d'engranger des revenus additionnels « On Demand » (cross-selling sur de nouvelles applications via un bouquet de services en mode SaaS, de type ToIP, VoIP, Fax-to-mail, etc.).



Merci pour votre attention