



Le FRP, deux ans après : bilan

Interview Christine Buisson

Responsable Offre FRP
Sage – Division Moyennes et Grandes Entreprises

Le FRP a été lancé par Sage en février 2008. Deux ans après ce lancement, comment se positionne-t-il dans l'offre Sage ?

Le FRP a trouvé une place de choix dans l'offre produits de Sage. Il se positionne comme une solution intégrée dédiée aux directions financières, pouvant compléter l'ERP.

Les clients n'ayant pas de nécessité d'un applicatif de production ou de logistique avancée, y trouveront tout ce dont ils ont besoin pour gérer efficacement leur activité. Et pour ceux qui ont besoin d'un ERP, le FRP est un vertical 100% Finance de l'ERP.

Les deux offres se complètent et s'enrichissent ainsi naturellement.

Comment le FRP est-il perçu par notre marché ?

Les retours de nos clients et cabinets de conseil confirment la pertinence de notre démarche. Plus qu'une suite de produits, le FRP est une réponse innovante, plus pertinente et plus globale face à des problématiques qui requièrent une approche orientée processus de l'activité.

L'efficacité et la traçabilité des opérations trouvent leur expression dans l'intégration des flux métiers complets que propose le FRP, ce qui apporte de la valeur ajoutée sur tous les postes de l'entreprise.

A ce titre, Sage a franchi un cap et met en exergue un avantage concurrentiel fort en se positionnant comme le seul éditeur du marché, capable de gérer un cycle fournisseur complet, depuis la demande d'achat jusqu'au règlement fournisseur, au sein d'un applicatif unifié.

L'efficacité se retrouve également dans la relation client-éditeur, en évitant toute contrainte liée au besoin d'entretenir des liens avec de multiples éditeurs ayant des démarches distinctes et des stratégies qui peuvent s'avérer divergentes à terme.

Appuyée dans de nombreux dossiers par de grands cabinets experts métier, le FRP a donc reçu un accueil favorable qui s'est confirmé dans le temps, avec une vision claire et pérenne, rassurante pour nos interlocuteurs.

Qu'est-ce que cela change dans notre approche clients et prospects ?

Notre interlocuteur privilégié est plus que jamais le Directeur Financier. Cela nous donne des moyens d'action supplémentaires d'un point de vue commercial.

Auparavant, nous avions une démarche de déploiement de Best of Breed, avec des budgets contraints et autant d'interlocuteurs à gérer ; nous pouvons désormais nous projeter avec le client sur un projet de mise en œuvre progressive, parfois pluri-annuelle, sur la base d'une enveloppe globalisée qui ouvre le champ des possibles et simplifie les arbitrages.



Et bien plus que cela, le FRP de Sage est considéré par le DSI, comme une solution reconnue pour sa performance, qui s'appuie sur des technologies innovantes (DSM, Web Services, Workflow, ...). Le DSI devient donc aussi un sponsor essentiel dans l'acte d'achat.

Quels impacts constatez-vous auprès de nos partenaires ?

Nous observons une évolution de la nature des dossiers déployés avec des paniers moyens plus élevés, notamment sur Sage 1000, le premier FRP de Sage.

Là où les Comptabilités 4 postes étaient fréquentes il y a encore 4 ans, nous voyons de plus en plus de Suite Financière déployées. En fait, il y a autant de ventes de Suite Financière que de Comptabilité aujourd'hui.

Par ailleurs, nous avons de plus en plus d'exemples de dossiers qui portent sur une pluralité de solutions : Suite Financière Pilotée complétée des Flux Financiers, de Sage 1000 Consolidation, Sage 1000 Collect, Sage 1000 immobilisations.

Pour nos partenaires, c'est à la fois un challenge et une formidable opportunité à saisir :

- Un challenge parce que cela implique l'acquisition de compétences supplémentaires pour apporter des réponses transverses offrant plus de valeur à nos clients,
- Une formidable opportunité business, avec plus de flexibilité en fonction de l'actualité économique, et aussi un moyen de démontrer un savoir-faire métier avec des services complémentaires.

Le FRP va-t-il continuer à évoluer ?

Bien sûr ! Et le renforcement de cette offre va passer par 4 vecteurs principaux cette année :

- Nous travaillons à un nouveau pricing qui reflète et valorise plus exactement cette démarche FRP en facilitant l'acte d'achat avec des prix d'accès attractifs,
- Nous allons poursuivre nos efforts d'intégration et de transparence des flux. L'intégration complète de Sage FRP Fixed Asset au cœur comptable SAFE X3 à compter de la version 6 de l'ERP en est une illustration,
- Nous devons nous assurer que les activités dites marginales des Directions Financières, mais fortement consommatrices de temps, sont couvertes par nos solutions et améliorent considérablement la productivité. Ce sera par exemple le cas avec les Notes de Frais dans la nouvelle version majeure Malawi de Sage 1000 Suite Financière, prochainement disponible,
- Et tout cela doit être pensé sous l'angle processus transverses, sans renoncer à l'expertise de chacun des modules qui est aussi notre marque de fabrique.

Nous sommes confiants dans le fait que notre stratégie FRP va fortement contribuer à positionner Sage en tant que référent sur le marché des Moyennes et Grandes Entreprises et permettre de gagner de nouvelles parts de marché.

Propos recueillis par la Direction Marketing Distribution le 11 janvier 2010.

Vous souhaitez poser une question à notre expert ou nous suggérer des thématiques à traiter... ?

Contactez-nous directement sur :
Infos.Partenaires.mge@sage.com

Les avis d'expert sont disponibles sur votre boîte à outils Marketing « Sage Comm'Unique » :

www.sage.fr/sagecommuniqu