



Testez BIRT en live !
Consultez l'agenda et enregistrez-vous à l'atelier BIRT dès aujourd'hui.

[En savoir plus](#)

PARIS
17 juin
2010

ACCUEIL > ACTUALITÉS, ANALYSES

[Démonstration QlikView](#)
Découvrez la BI 2.0 Optimiser vos tableaux de bord !

[QlikView](#)
60 entreprises sous forte pression depuis plus de...

INSCRIVEZ-VOUS À LA NEWSLETTER
Laissez directement votre adresse mail

HTML TXT



VIDEO RACHÈTE HOMSYS : DÉCRYPTAGE D'UNE ACQUISITION

PROPOS RECUEILLIS PAR PHILIPPE NIEUWBOURG

Decideo : L'annonce du rachat de Homsys par Viséo a quelque peu surpris. Le monde de l'informatique décisionnelle est plus habitué aux rachats entre éditeurs qu'entre sociétés de services. Par quels facteurs cette acquisition a-t-elle été motivée ?

Olivier Dhonte, Viséo : Le cœur de métier de Viséo était avant l'acquisition de Homsys l'intégration des ERP, avec deux partenariats stratégiques, l'un avec SAP, le second avec Microsoft autour des gammes Dynamics NAV et AX. Depuis 2008, nous avons initié le développement d'une activité Business Intelligence autour des offres SAP BW et Integrated Planning. Viséo représentait environ 250 personnes en France, mais aussi aux Etats-Unis, en Allemagne, au Maroc et en Asie. Nous avons eu l'occasion de coopérer avec Homsys depuis plusieurs années chez certains de nos clients. La réflexion que nous avons eu avec Yves Cointrelle depuis déjà quelques temps, est que les offres que nous, Viséo, développons étaient très complémentaires des offres de Homsys et inversement. C'est criant sur la partie Business Intelligence où nous avons constaté que le marché de l'ERP en particulier chez nos clients grands comptes allait plutôt se stabiliser et que nos clients poussent pour retirer de l'information et de l'intelligence à partir de leur ERP. Nous étions chez Viséo plutôt enfermés dans la partie SAP « vieille technologie » avec un gros effort à faire pour passer sur Business Objects d'une part et étendre aussi le panel de nos offres. Homsys avait beaucoup plus cette culture multi-éditeurs, avec une vision plus large de la Business Intelligence, mais une connaissance beaucoup moins importante de la partie back-office et des solutions SAP BW. Notre combinaison apporte une complémentarité des offres Business Intelligence assez unique sur le marché.

Il y par ailleurs dans le groupe Homsys, la société Objet Direct, société d'architecture et de développement web. Elle vient compléter notre stratégie en nous donnant la possibilité d'adresser un champ de clients potentiels chez qui le choix d'un ERP n'est pas forcément pertinent comme dans la banque, dans l'assurance, dans l'Internet. Par ailleurs, même chez les utilisateurs d'ERP, la tendance est d'étendre le progiciel avec des fonctions à valeur ajoutée qui sont développées sur des technologies Web.

Yves Cointrelle, Homsys : Cela fait plusieurs années que nous discutons avec Viséo. A plusieurs reprises nous avons déjà envisagé de nous rapprocher, sous d'autres modalités. Il faut souligner le caractère industriel de ce rapprochement. Le groupe Homsys avait cette difficulté, comme tous les *pure players* d'arriver un petit peu après la bataille et de laisser le champ libre dans le déploiement de projets BI dans le sillage du back-office à des gros intégrateurs qui vendaient à leurs clients le fait d'être capable de les accompagner de bout en bout. Nous arrivions ainsi souvent après les prises de décisions. Il y a également un facteur taille et couverture des besoins des DSI qui faisaient que sur certains grands comptes ou certains référencements, nous n'avions ni l'offre critique, ni la taille critique pour maintenir notre présence.



Olivier DHONTE, Viséo

grandissons par nous-mêmes de cette façon, cela nous aurait pris des années ! Le timing est important dans l'opération, en particulier dans la Business Intelligence; l'engouement est très fort maintenant chez nos clients et nous pouvons envisager de prendre une part de marché rapidement, alors que nous n'aurions pu le faire dans trois ou quatre ans.

AUTRES ARTICLES

[HP AIDE SES CLIENTS À AMÉLIORER LEURS PERFORMANCES MÉTIER GRÂCE À DES SERVICES DE BUSINESS INTELLIGENCE POUR SAP NETWEAVER BUSINESS WAREHOUSE](#)

[SSII SPÉCIALISÉES, QUELS RAPPROCHEMENTS ANTICIPER ?](#)

[SAP PROPOSE 6 MILLIARDS DE DOLLARS POUR RACHETER SYBASE](#)

Cahier des charges ETL
148 critères à télécharger pour préparer un cahier des charges ETL
www.guidescomparatifs.com/ETL

Expert Décisionnel
HCM utilise QlikView Solution BI nouvelle génération
www.hcm.fr/qlikview

Data Intelligence
Votre solution ETL/EAI économique Interfaces, décisionnel, migrations
www.oxio.fr

Fatigué de maintenir la cohérence de vos données ?



OPEN TEXT
The Content Experts

AGENDA

AUJOURD'HUI
Le rendez-vous des experts avec Talend et Effitic
Sopra Group et Microsoft s'associent pour le lancement de SQL Server 2008 R 5 à 7 Au secours, ma volumétrie explose et mon SGBD relationnel est poussif... La haute performance en low cost, c'est possible ?

LUNDI 7 JUIN
Microsoft BI Conference

MARDI 8 JUIN
Micropole-Univers participera au salon SAP World Tour 2010, le 8 juin 2010 Paris Palais des Congrès

Yves Cointrelle, Viséo : Un travail de fond a été fait. Nous positionnons l'entreprise comme un multi-spécialiste, et pour maintenir les équipes en place, assez judicieusement, le management de Viséo a souhaité maintenir les managers à leurs postes, maintenir les organisations en place, et surtout leur donner la possibilité d'évoluer, leur fournir un certain nombre de services apportés par le groupe. Je pense au contraire que cette nouvelle dimension peut inciter un certain nombre de candidats à rejoindre un groupe qui avance, qui a maintenant une couverture internationale importante, et positionné sur des créneaux d'expertise sur chacun de ses domaines.

Decideo : Du point de vue juridique, les sociétés restent donc indépendantes et Homsys ne fusionne pas avec Viséo ?

Olivier Dhonte, Viséo : Voilà, nous conservons trois sociétés, trois marques : Viséo qui porte l'activité ERP, Homsys qui reste une société juridique filiale de Viséo dédiée à l'activité Business Intelligence et Objet Direct qui porte l'activité d'architecture et de développement Web et orienté objet. Au-dessus de cette organisation, nous mettons en place une sorte de centre de services partagés qui regroupera les moyens communs administratifs, systèmes d'information, pour le groupe. Nous voulions éviter de noyer les spécificités de chaque entité, qui sont des marques reconnues sur leurs domaines, et éviter de passer pour un généraliste.



Yves COINTRELLE, Homsys

Decideo : Quand on regarde la valorisation des sociétés de service du décisionnel cotées en bourse, on constate que leur capitalisation boursière est aujourd'hui extrêmement faible. Combien vaut une société comme Homsys ? Et pourquoi cette vente a été faite maintenant, en pleine période de crise économique ?

Olivier Dhonte, Viséo : Homsys vaut proportionnellement plus que les sociétés cotées de son secteur. Nous raisonnons sur une logique industrielle et pas sur une logique boursière. Nous ne nous sommes pas basés sur une moyenne des ratios boursiers des sociétés du secteur. Les vendeurs n'auraient pas vendu à ce prix là. Nous ne sommes pas cotés non plus, nous n'avons donc pas les mêmes contraintes. Notre raisonnement a été basé sur notre capacité à générer un niveau de rentabilité suffisant suite à cette acquisition pour rembourser la dette bancaire contractée à l'occasion de cette opération. La transaction a été réalisée en totalité en cash.

Yves Cointrelle, Homsys : Le groupe Homsys a été créé en 1991. Cela fait donc 19 années de rentabilité sans jamais le moindre résultat négatif. La société n'était absolument pas dans l'obligation de se jeter dans les bras de quiconque, et les actionnaires de Homsys n'auraient pas signé cette vente si l'on était resté sur des multiples boursiers qui sont d'ailleurs pour moi loin de la réalité de la valeur d'un Business & Decision par exemple. L'actionnariat de Homsys était focalisé autour de quatre actionnaires personnels; Deux de ses actionnaires, pour de multiples raisons, se sont dit que c'était sans doute le bon moment pour faire autre chose et ont rendu possible l'opération par la sortie d'une partie importante du capital.

Decideo : Pour conclure, pensez-vous que ce rapprochement entre une société de services dans le décisionnel et une autre dans l'ERP représente la première étape d'une tendance ? Le rapprochement des éditeurs de logiciels dans ces deux métiers va-t-il entraîner un rapprochement similaire des sociétés de service ?

Olivier Dhonte, Viséo : Personnellement je suis convaincu par cette analyse. On constate que du côté des éditeurs le marché s'est énormément concentré sur les trois ou quatre dernières années. Cela a commencé à être le cas, mais pas toujours de manière très homogène, dans le service. Nous sommes exactement sur cette ligne de pensée : l'intégration des produits fera que naturellement les clients iront chercher des sociétés de service capable de prendre les deux dimensions dans le cadre d'un projet global.