



Découvrez vite la solution :

BASE DE CONNAISSANCES DOSSIERS THEMATIQUES ANNUAIRE FORUMS A DECOUVRIR

ACCUEIL > ACTUALITÉS, ANALYSES

4% d'impôts seulement  Créez votre société à Londres  **CLIQUEZ ICI**

www.france-offshore.fr Création de sociétés à Londres, Gibraltar, Hong Kong, Riga, Chypre

 **INSCRIVEZ-VOUS À LA NEWSLETTER**
Laissez directement votre adresse mail

HTML TXT



SSII SPÉCIALISÉES, QUELS RAPPROCHEMENTS ANTICIPER ?

PAR PHILIPPE NIEUWBOURG

C'est une constante, les grands clients choisissent de grands prestataires. L'argument se répète à loisir chez les SSII qui décryptent leur stratégie de croissance : pour être référencé chez les grands donneurs d'ordres, il faut soi-même être un grand.

Un impératif qui a poussé les SSII spécialisées dans le décisionnel à augmenter de manière constante le nombre de leurs consultants, par des plans de recrutement réguliers mais également par des opérations de croissance externe. Et pour se donner de la visibilité, certaines ont choisi le chemin de la cotation en bourse. Une démarche courageuse, mais pas forcément récompensée par une valorisation correcte. Deux raisons principales : la taille n'est que relative, une grande SSII du décisionnel ne restera finalement qu'une petite SSII en comparaison de ses consoeurs généralistes. Par ailleurs, malgré de gros efforts, les analystes financiers ont bien du mal à comprendre et analyser les spécificités d'un marché pointu et finalement restreint comme celui de l'informatique décisionnelle. Les résultats ne sont donc pas éclatants et la capitalisation des SSII du décisionnel, qui plus est en période de crise, n'est pas le reflet de leur valeur réelle. Même s'il faut le reconnaître cette capitalisation a fortement progressé depuis octobre 2008. Notre panel de quatre sociétés qui valait alors 80 millions d'euros, est maintenant estimé à 105 millions d'euros, soit une progression de 31 % en 18 mois.

AUTRES ARTICLES

-  **HP AIDE SES CLIENTS À AMÉLIORER LEURS PERFORMANCES MÉTIER GRÂCE À DES SERVICES DE BUSINESS INTELLIGENCE POUR SAP NETWEAVER BUSINESS WAREHOUSE**
-  **KEYRUS ÉLU « PARTNER OF THE YEAR » PAR QLIKTECH LORS DU CINQUIÈME CONGRÈS MONDIAL DES PARTENAIRES DE L'ÉDITEUR**
-  **GERARD DAREL MONTE EN PUISSANCE AVEC IBM**

Capitalisation boursière au 25/05/2010 (Source Boursorama)
 Business & Decision : 34,29 M€
 Micropole-Univers : 23,98 M€
 Keyrus : 18,27 M €
 Umanis : 17,05 M€
 Homsys : 11,06 M€ pour sa dernière cotation

Et en comparaison
 Capgemini : 5384,65 M€
 Steria : 640,82 M€
 Sopra : 599,38 M€

Une valeur réelle d'ailleurs bien délicate à appréhender. Dans le monde du service, on investit sur des hommes; matière volatile et infidèle s'il en est. A la différence d'une chaîne d'assemblage ou d'un équipement industriel qui restera de longues années la propriété de l'entreprise, les consultants dans lesquels une période de formation a été investie peuvent choisir de proposer leurs services à la concurrence presque chaque jour. Face à cette instabilité, certaines sociétés choisissent de ne pas investir, et laissent leurs consultants en « auto-formation »; d'autres choisissent le long terme, et doivent alors compléter la formation professionnelle par des investissements « ludiques » destinés à fidéliser les équipes. Les DRH se transforment alors en Gentils Organisateurs de soirées, de voyages, d'activités sportives...

Difficile donc dans le cadre d'une opération de rachat d'une SSII, de valoriser ces actifs immatériels et volatils. Un rachat mal expliqué, pas suffisamment bien « vendu » aux consultants, et ce sont les actifs rachetés, ces fameux consultants, qui filent à l'anglaise. L'acquisition peut alors se révéler un gouffre financier. C'est sans doute une des raisons pour lesquelles aussi peu d'opérations ont eu lieu pour consolider ce marché des SSII du décisionnel. Alors que depuis trois ans, les éditeurs se marient et que les quatre mastodontes qui composent le marché du logiciel professionnel ne rechignent encore pas à mettre plusieurs milliards de dollars sur la table pour repousser les limites de l'indigestion, les SSII restent bien calmes.

Principale raison, justement cette faible valorisation. Une fois cotées sur le marché, les SSII voient leur « valeur » officielle publiée. Une valorisation si faible qu'aucun actionnaire n'envisage de monter une transaction sur cette base. Comme l'expliquait récemment Yves Cointrelle, actionnaire de Homsys récemment vendu à Viseo, les actionnaires de Homsys n'auraient jamais accepté une valorisation de leur entreprise de 250 consultants sur la base des ratios boursiers de ses concurrents cotés. Ne pas s'être soumis à l'évaluation des marchés financiers présente ici quelques avantages. Les transactions peuvent se discuter en coulisses et la

Logiciel Cognos
Participez à un Atelier Gratuit ! Cognos BI, Cognos Planning ou TM1
www.2bconsulting.com/Cognos

Cahier des Charges BI
154 critères pour comparer et choisir une solution BI - Olap
www.guidescomparatifs.com/BI

Offre d'emploi Consultant
Uniquement des offres +50-100k€ Accès exclusif au marché caché
www.Experteer.fr/Consultants

 **ACTUATE**
The people behind BIRT™

Testez BIRT en live !

Consultez l'agenda et enregistrez-vous à l'atelier BIRT dès aujourd'hui.

Paris, 17 juin 2010 ▶

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 JUI
Microsoft BI Conference

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

valorisation rester confidentielle.

Pour que la porte s'entre-ouvre sur des opérations de fusions/acquisitions entre SSII spécialisées, il faudrait que les valorisations soient drastiquement modifiées, et qu'elles reflètent enfin la réalité du marché. Mais rien ne permet d'anticiper une telle évolution à court terme.

Deuxième raison, liée cette fois à l'évolution même des métiers. Celui de spécialiste du décisionnel a-t-il encore un sens ? Le rapprochement des éditeurs et la consolidation des « big fours » : IBM, Oracle, SAP, Microsoft apporte aux clients des solutions de plus en plus intégrées, où décisionnel et opérationnel sont intimement liés. Un peu à l'image du sketch sur l'électricien et le plombier, est-il encore envisageable que les consultants en charge du décisionnel proviennent d'une autre société que ceux en charge du reste de l'implémentation du système d'information de gestion ?

La logique ne serait-elle pas que les SSII suivent le mouvement initié par les éditeurs et se regroupent également. Les SSII généralistes procéderaient à des opérations de croissance externe en avalant des SSII spécialisées. En effet, les généralistes, même si elles ont développé des compétences internes sur ce sujet, ne peuvent aligner les mêmes expertises ni le même nombre de consultants spécialisés. Une opération de croissance externe permettrait à son initiateur de franchir une étape rapidement.

Certes le contre-exemple peut sembler exister. S'il existe bien des médecins généralistes, ils n'ont pas pour autant intégré toutes les compétences des médecins spécialistes. Néanmoins vous aurez remarqué que les centres médicaux fleurissent, regroupant dans un même lieu des spécialités différentes pour un meilleur service au patient. Le contre-exemple semble donc finalement valider l'hypothèse initiale.

Alors qui seront les premiers à se lancer dans une opération de ce type ? On peut regarder du côté des grandes SSII généralistes comme Capgemini ou Accenture. Elles sont déjà présentes dans le décisionnel, mais pourrait souhaiter accompagner leurs éditeurs partenaires. Peut-être moins du côté de Logica dont la pratique BI est déjà fort développée. En revanche, il faudra surveiller du coin de l'oeil les « fausses SSII », que sont en particulier IBM et Oracle. Même si leur métier d'éditeur reste mis en avant, ces sociétés ne cachent pas leur souhait de se renforcer dans le service à leurs clients. Elles pourraient alors mettre leur savoir-faire en matière de rachat de sociétés. Seul accroc, il faut alors déployer une stratégie différente dans chaque pays.

Et du côté des cibles, il y a deux approches : soit proposer aux SSII mal cotées et mal valorisées une surprime importante permettant de concilier les attentes des actionnaires majoritaires (souvent les fondateurs) et ceux des minoritaires cotés; ou alors se contenter de racheter de petites structures. Mais multiplier les rachats de petites structures coute cher et ne permet pas de gagner d'un coup de grosses parts de marché. On surveillera donc attentivement les SSII spécialisées cotées, et y investir quelques économies pourrait permettre si le choix du support est bon, de profiter d'une belle plus-value à l'occasion d'une telle opération.

A lire également sur ce sujet : http://www.decideo.fr/Que-valent-les-SSII-du-decisionnel_a2920.html

MERCREDI 26 MAI 2010

LU 1078 FOIS

[aime](#)

Trackbacks

[Url trackback de cette note \(Copier la cible du lien\)](#)

1. Posté par Franck le 26/05/2010 12:04

L'expérience du rachat de Valoris par Sopra montre un bon exemple à ne pas répéter... Que reste-t-il aujourd'hui de la structure de Valoris au sein du groupe??

L'identité culturelle d'experts de ces SSII est très forte, et leur consultant n'acceptent pas facilement l'idée de pouvoir être intégré par un grand généraliste.

Nouveau commentaire :



Nom * :

Adresse email (non publiée) * :

Site web :

Commentaire * :

Me notifier l'arrivée de nouveaux commentaires

Vous pouvez commenter ou apporter un complément d'information à tous les articles de ce site. Les commentaires sont libres et ouverts à tous. Néanmoins, nous nous réservons le droit de supprimer, sans explication ni préavis, tout commentaire qui ne serait pas conforme à nos règles internes de fonctionnement, c'est-à-dire tout commentaire diffamatoire ou sans rapport avec le sujet de l'article. Par ailleurs, les commentaires anonymes sont systématiquement supprimés s'ils sont trop négatifs ou trop positifs. Ayez des opinions, partagez les avec les autres, mais assumez les ! Merci d'avance. Merci de noter également que les commentaires ne sont pas automatiquement envoyés aux rédacteurs de chaque article. Si vous souhaitez poser une question au rédacteur d'un article, contactez-le directement, n'utilisez pas les commentaires.

Dans la même rubrique :