

Produit : **AGRESSO Education**

Editeur : **AGRESSO**

■ Version : 5.5 SP2 ■ Date de commercialisation en France : novembre 2007 ■ Prochaine version : 5.5 SP3 janvier 2009

LA SOCIÉTÉ

AGRESSO est la filiale du Groupe UNIT4AGRESSO, basé aux Pays-Bas (EURONEXT : U4AGR) et l'un des cinq principaux fournisseurs de solutions de Progiciels de Gestion Intégrés (PGI) sur les secteurs Public, Education et Privé. UNIT4AGRESSO est un Groupe international qui fournit une solution de gestion intégrée soutenant les processus clés de fonctionnement d'une entreprise. AGRESSO développe, distribue, implémente et maintient un système d'information, AGRESSO Business World. Cette solution, véritable outil d'aide à la décision, permet de gérer, de contrôler et d'optimiser les différents processus de l'entreprise en fournissant un aperçu actualisé des données critiques.

AGRESSO est présent en France depuis 1996. La filiale se consacre pour l'essentiel à la commercialisation des offres du Groupe. Organisée autour de trois pôles - secteurs privé, public et éducation - la filiale affiche un chiffre d'affaires 2006 de 8,1 millions d'euros, dont 28 % provient de la vente de licences, 45 % de la maintenance et 27 % des services.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

En 2006, le Groupe UNIT4AGRESSO s'est séparé de son activité sécurité pour se focaliser sur le développement, la distribution et la maintenance de son offre de gestion intégrée. Son objectif est de se hisser dans le peloton de tête des éditeurs mondiaux. Pour y parvenir, le Groupe a investi 27,7 millions d'euros en recherche et développement en 2006, soit 11% de plus que l'année précédente.

L'essentiel des évolutions des produits sont définies au niveau des différentes filiales puis remontées et réalisées au siège. La filiale française consacre néanmoins une partie de ses revenus à la R&D, pour répondre aux besoins de ses cibles verticales et mise sur le développement d'outils technologiques et collaboratifs (workflow, portails, standard de communication, etc.). Elle assure également, elle-même, la localisation des différentes versions de son PGI. Dans le domaine de l'éducation, son PGI prend ainsi en compte la réforme LMD de l'enseignement supérieur. AGRESSO France a été également maître d'œuvre dans le développement du nouveau module de formation continue.

LA DISTRIBUTION

Le Groupe est aujourd'hui présent en Europe, mais aussi aux Etats-Unis et au Canada, à travers une douzaine de filiales et via des partenariats solides, notamment en Australie, Italie, Afrique et dans les Pays de l'Est.

En France, l'essentiel des ventes est réalisé en direct, tandis que les implémentations sont souvent confiées à des intégrateurs. Dans le secteur de l'éducation, AGRESSO travaille ainsi en partenariat étroit avec Klee Group depuis 2005. Cet intégrateur, qui s'est doté d'un pôle de compétences dédié, a notamment assuré l'intégration d'AGRESSO Education chez HEC, INH-AGROCAMBUS, IESEG, ...

L'ANALYSE DU CXP

- **Un Groupe fiable.** En 2007, UNIT4AGRESSO a enclenché des opérations de croissance externes destinées à le positionner comme un acteur incontournable du marché européen (voire mondial) des progiciels de gestion. L'acquisition du Groupe espagnol CCS concrétise une stratégie clairement affichée.
- **Un positionnement différenciateur.** Focalisé sur certains marchés clés, UNIT4AGRESSO se démarque ainsi d'autres éditeurs et ambitionne d'appartenir au trio de tête de ces secteurs d'activité. Les besoins du secteur de l'éducation sont bien connus de l'éditeur, qui compte parmi ses managers des spécialistes du domaine et une vingtaine de collaborateurs dédiés.
- **Un modèle de distribution mixte.** Dans le cadre de son développement commercial, l'éditeur privilégie à présent une approche duale. La commercialisation est assurée par sa propre force de vente, tandis que les phases de projet (intégration et mise en œuvre notamment) peuvent être réalisées par des cabinets à rayonnement hexagonal, européen voire extra-européen.

REPÈRES

UNIT4AGRESSO

Création	1978
Fait marquant	rachat de CCS en Espagne
CA global 2007	320,5 millions d'euros
Clients	2 750 dans 100 pays
Effectif	2 116
Nombre d'utilisateurs	1,5 million

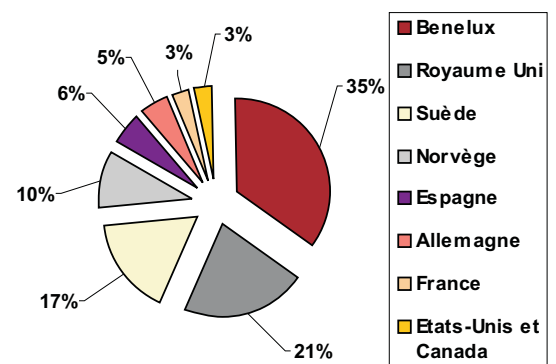
AGRESSO France

Création	1996
CA global	8,1 millions d'euros
Clients	250
Effectif	83 (dont 10 pour le développement)

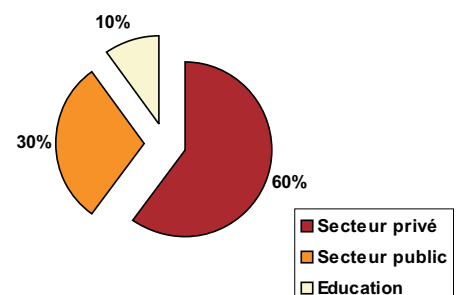
Le management

Nom et fonction	Depuis	Expérience antérieure
Gino KEIJZER Directeur Général	2008	Hautes fonctions de Management dans le Groupe Marsh & McLennan...
Jacques PINGET Responsable Business Unit Education	2008	Directeur Etudes et Développement
Philippe RENARD Responsable Commercial Education	2004	Directeur Commercial dans plusieurs entreprises

Les ventes dans le monde



Répartition des revenus d'AGRESSO France en 2006



LE MARCHÉ

La fourniture aux étudiants d'un service de qualité commence avant même leur inscription et va jusqu'à la gestion des notes et des diplômes, voire jusqu'à leur entrée dans le monde professionnel. Or, cette gestion ne peut être efficace que si l'ensemble des éléments liés à la vie d'un établissement d'enseignement sont, eux aussi, bien gérés. On pense à la gestion des cursus, du personnel enseignant et administratif, des plannings, mais aussi à toutes les opérations de gestion plus classique : comptabilité, achats, gestion des ressources, etc. Plus encore, les utilisateurs sont en droit de demander au système d'information de répondre à un besoin toujours croissant de communication et d'échange d'information.

Le champ concerné dépasse donc largement celui de la gestion de dossier administratif : il va du back-office à l'ensemble des outils de communication internes et extérieurs à l'établissement, en passant par des solutions techniques qui doivent permettre non seulement de limiter les coûts, mais également d'améliorer l'adaptabilité des outils à l'environnement technique et humain.

Et l'offre est aujourd'hui encore très éclatée : les décideurs doivent souvent faire un choix difficile entre, d'une part, des solutions complètes en terme de gestion du back-office (les progiciels de gestion intégrés) mais nécessitant souvent l'adjonction d'un outil dédié pour la scolarité et d'autre part, des outils de gestion de la scolarité de bonne qualité mais avec de faibles performances du côté de la gestion du back-office et de la flexibilité.

AGRESSO Education parvient à réunir ces deux atouts.

LA COUVERTURE FONCTIONNELLE

Basée sur le socle commun de l'éditeur (AGRESSO Business World), AGRESSO Education constitue une offre métier modulaire destinée à la gestion pédagogique et administrative d'établissements de formation initiale et continue. Ni progiciel généraliste verticalisé, ni outil spécialisé, il tire sa force d'un équilibre trouvé entre la réponse à des besoins très spécifiques et une structure back-office très solide. Il possède également de fortes compétences dans le secteur public, sur les problématiques comptables notamment, ce qui en fait un produit rapidement exploitable pour un établissement public.

Dans sa dernière édition, le PGI intègre un intéressant module de gestion des contacts, qui permet de décrire des processus et des inter-relations entre les éléments contenus dans la base de données. Des rôles prédéfinis (parent de, enfant de, employeur de, employé de...), sont fournis par l'éditeur. Mais l'utilisateur a aussi la possibilité de créer ses propres liens, en fonction de ses besoins. AGRESSO Education a, par ailleurs, été doté d'un nouveau module de gestion spécifique à la formation continue et il s'est enrichi d'un portail collaboratif, facilitant la communication entre participants, intervenants et administratifs.

Pour la construction des emplois du temps, une interface a été mise en place avec Hyperplanning et Adept, deux systèmes de planification sous contraintes. Toutes les autres composantes clefs du domaine de l'éducation sont prises en compte : gestion des étudiants (de l'inscription à l'obtention des diplômes), des enseignants, des cursus, des notes... sans oublier la mise à disposition de l'ensemble des informations collectées aux personnes concernées, via des Web Services.

L'ANALYSE DU CXP

- > **Un PGI pour l'éducation.** AGRESSO Education ne se contente pas de proposer un outil dédié de plus sur le marché. Grâce à l'exploitation constante d'AGRESSO Business World, il présente une solution complète de gestion d'un établissement de formation. De plus, le spectre fonctionnel ne se limite pas à un back-office rigide. D'un côté l'éditeur propose un portail, permettant d'ouvrir le progiciel à l'extérieur, et d'un autre, les outils de personnalisation (IntellAgent, Flexifields).
- > **Un module métier efficace.** AGRESSO Education, avec des fonctionnalités de gestion de bon niveau (gestion des notes, des cursus, etc.) prend toute son ampleur dans sa capacité à diffuser l'information tant en interne (alertes notamment), qu'en externe (via un ou des portails dédiés). La capacité à relier les informations entre elles, métier et non métier, fonde la qualité d'AGRESSO Education.
- > **Des fonctionnalités de reporting intégrées.** La consultation et l'analyse de données sont réalisées à partir d'un outil intégré dans l'offre. La prise en main est rapide et met à disposition des utilisateurs un premier niveau d'analyse très satisfaisant. La construction de tableaux de bord personnalisés est aisée, et les rapports peuvent intégrer différents formats standard.

LES FAITS MARQUANTS EDITEUR ET PRODUIT

EDITEUR

Création d'une filiale au Portugal.

Rachat de Centro Calculo de Sabadell (CCS) en Espagne (520 salariés, 34 M€ de CA), un éditeur de solutions de gestion pour les experts-comptables et les PME-PMI.

Rachat de Distinction en Angleterre, un éditeur spécialisé sur le marché de l'éducation.

Rachat de Dogro & Kirp en Allemagne (140 salariés, 14 M€ de CA), un éditeur positionné sur le secteur public.

Entrée sur le marché des logiciels pour agents d'assurance avec l'acquisition de 50 % du capital d'Amedia.

PRODUIT

- Version majeure 5.5 de AGRESSO Business World :
 - Généralisation du workflow (par exemple aux fonctions budgétaires)
 - Généralisation du système d'alertes IntellAgent
 - Interface web renouvelée
 - Enrichissement des outils de reporting avec des fonctions comme le « conditional formatting » permettant de présenter une information sous un format différent (couleur, caractères...) en fonction d'un résultat
 - Plus de flexibilité dans les outils métiers : saisie des temps (mn/h/j/semaine/quinzaine/mois, décimales sur les heures ...).
- AGRESSO France lance la V5.5 d'ABW et d'AGRESSO Education et la V2.0 d'AGRESSO Public.

2005-2006

LA TECHNOLOGIE

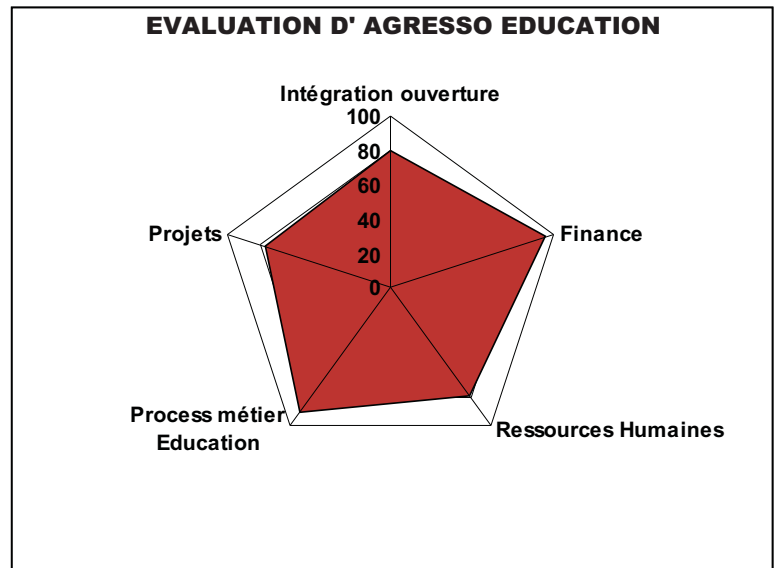
AGRESSO a largement rénové le socle technologique de son PGI en renouvelant son interface (ergonomie conforme aux standards du marché) et en lui offrant une architecture intégrée unique de « Data-Process-Delivery », conçue spécifiquement pour des entreprises souhaitant adapter instantanément leur solution aux changements continus auxquels elles sont confrontées.

Le PGI dispose également d'un intéressant module permettant de décrire et gérer les processus internes à l'organisation. Répondant à une logique de Business Process Management, ce module s'appuie sur un outil de modélisation entièrement graphique, permettant de réaliser des contrôles de validité liés au workflow de l'entreprise.

L'éditeur a également doté la version 5.5 de son logiciel d'un nouveau module de gestion budgétaire.

AGRESSO est disponible en architecture client/serveur et intègre désormais des « Flexifields », champs flexibles destinés à intégrer des informations du client pour répondre à ses besoins spécifiques.

GRILLE D'ANALYSE FONCTIONNELLE



L'ANALYSE DU CXP

- > Partenaire Microsoft, AGRESSO bénéficie de façon privilégiée des technologies de l'éditeur. AGRESSO Business World fonctionne donc avec la base de données SQL Server mais également Oracle, ce qui garantit une bonne pérennité en terme technologique.
- > AGRESSO s'engage en outre dans une démarche vers l'Open Source, en proposant prochainement une version supportant la base de données MySQL.
- > La présence d'un module de gestion des alertes et de workflow transverse au progiciel est un atout indéniable.

UNIT4AGRESSO s'implante en Afrique et au Moyen-Orient en signant un partenariat avec l'organisme panafricain de consultation informatique et commerciale, AH Consulting.

UNIT4AGRESSO s'appuie sur CCS pour renforcer sa présence sur le marché ibérique.

AGRESSO France annonce une organisation matricielle de l'entreprise. Les départements R&D, finance, maintenance et services, sont désormais communs aux trois grands pôles d'activité : Education, Secteur Public et Secteur Privé.

Rachat par UNIT4AGRESSO de la société anglaise CODA, spécialisée dans les logiciels financiers.

- Sortie de la version AGRESSO Business World 5.5 SP2.
- ABW Finance 5.5 SP2 obtient en France, la certification NF conformément aux exigences de la comptabilité informatisée.
- Ajout d'un nouveau module de formation continue dans AGRESSO Education.

- UNIT4AGRESSO ajoute à son catalogue toute l'offre de CCS pour la distribuer au niveau mondial
- L'outil CRM de CCS est intégré à ABW.

2007

2008

CXP SCORING

	Critères	Score 2008
Scoring commercial	Coût Succès Pérennité Maturité	● ● ● +
Scoring technique	Evolutivité Ouverture Convivialité Administration	● ● ● ● +
Scoring fonctionnel	Intégration, ouverture Finances Ventes - Achats Ressources humaines Métiers de l'éducation	● ● ● ●
Scoring global		● ● ● ●

NB : les critères sont exprimés sur une échelle allant de 1 à 5. Le progiciel obtient donc une note globale de 4 sur 5.

D'un point de vue commercial :

La politique commerciale d'AGRESSO, basée sur une très bonne connaissance des besoins métiers de ses prospects, commence à porter ses fruits en France. Résultat d'un effort de restructuration interne enclenché en 2005, cette approche a débouché sur une organisation des ventes par métier (une Business Unit est aujourd'hui dédiée au secteur de l'éducation). AGRESSO présente de belles références, un an après le lancement de ce progiciel.

D'un point de vue technique :

Les éléments techniques développés par AGRESSO et présents dans cette offre, avec notamment le module BPM (Business Process Management), les alertes IntelliAgent, le workflow, le requêteur décisionnel en font un outil moderne et flexible.

LES CLIENTS

Le Groupe travaille aujourd'hui avec plus de 2750 clients dans le monde, dont plus de 400 dans le domaine de l'éducation. En France, le marché potentiel dans le secteur de l'éducation est important. La filiale multiplie les initiatives pour séduire les écoles, les universités, les centres de formation privés et publics. En 2007, les commissions utilisateurs dédiées au marché de l'éducation ont poursuivi leurs activités afin d'impliquer les clients dans l'évolution des produits. Le Président de ces commissions est Emmanuel Parrot, Responsable Informatique de l'IPAG. AGRESSO Education équipe déjà HEC, l'ISEP Paris, le Centre de Formation de la Profession Bancaire, l'ESTACA Paris-Laval, l'IPAG Paris-Nice, l'ASPS... En 2007, l'INH-Agrocampus de Rennes et d'Angers, l'ECE Paris et l'IFG-Cnof ont choisi de gérer leur établissement avec AGRESSO Education.

L'ANALYSE DU CXP

- > L'intérêt porté à AGRESSO Education, notamment depuis la commercialisation de la nouvelle version de cette offre, est largement justifié. Avec un back-office de qualité et une offre métier bien adaptée, ce progiciel est un des rares aujourd'hui présents sur le marché français à pouvoir proposer un panel de fonctionnalités adaptées à ce secteur.
- > Les systèmes mis en œuvre intègrent toujours la partie back-office de l'offre, véritable colonne vertébrale du système d'information dans ce contexte. Depuis la création d'une 'Business Unit' dédiée à cette offre, avec le renforcement du module métier, c'est sur l'ensemble de l'offre que se porte l'intérêt des clients et prospects. Intérêt concrétisé par les récentes signatures annoncées par l'éditeur.

TÉMOIGNAGES UTILISATEURS

CFPB



Le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB), a choisi AGRESSO Education en 2006 (Comptabilité générale, fournisseurs, clients, Workflow, Finance, RH, Formation continue...)

« Le progiciel AGRESSO Education répond à nos nombreuses contraintes de gestion de centre de formation : paramétrable donc adaptable, possédant un outil de requête puissant et intégré, pour un accès à l'information analytique et budgétaire en temps réel. Il nous permet ainsi d'offrir à l'entreprise un nouveau type de partage de l'information. Les activités fonctionnelles et les branches métier voient émerger de meilleures capacités décisionnelles et une réactivité opérationnelle améliorée. Il devient un outil incontournable et de référence pour l'entreprise ».

Pascal Naquet - Directeur Administratif, Financier et Informatique - CFPB

AGROCAMPUS RENNES



L'Institut de recherche agronomique et agroalimentaire de Rennes et Angers s'est doté des modules AGRESSO Education et AGRESSO Public (Finance).

« Les Etablissements d'Enseignement Supérieur Agricole Agrocampus Rennes et l'INH Angers ont retenu AGRESSO Education au terme d'une procédure de dialogue compétitif en décembre 2006. La consultation annonçait un marché à sept tranches conditionnelles : éducation, hébergement et restauration, système de gestion des ressources humaines, système de gestion financière, système de gestion du patrimoine, agenda et workflow, maintenance corrective et évolutive. Aujourd'hui, nous sommes en déploiement progressif d'AGRESSO EMS et commençons celui d'Agrosso Finance secteur public ».

Danièle Afzali - Chef de Projet Système d'Information - Agrocampus Rennes

AUGSBURG COLLEGE, MINNEAPOLIS



Etablissement d'enseignement secondaire - USA - formation initiale
A choisi Agrosso Education en 2003.

" Nous aurions dû choisir AGRESSO suite à l'établissement d'un cahier des charges. Cependant, nous n'avons pas opté pour cette démarche qui ne nous aurait fourni qu'un instantané de nos besoins. Répondre à ces besoins nous aurait rapidement enfermés dans une situation obsolète, ce qui nous aurait ramenés au point de départ, avec juste un peu plus de technologie.

Nous recherchions avant tout, un outil agile, évolutif et flexible, nous donnant un cadre pour notre propre innovation, une solution qui nous laisse maîtres à bord. "

M. ANDERSON, CIO