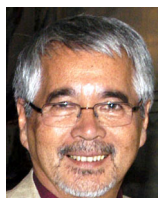


EDITORIAL

DD



Votre entreprise est-elle DD ? Vos produits sont-ils DD ? Vous-même, êtes-vous DD ? Etre DD c'est être dans l'air, ou plutôt l'ozone du temps. Etre DD c'est placer son entreprise à l'affût des nouveaux marchés. Etre DD c'est être opportuniste à court terme, mais si c'est sincère, c'est aussi être responsable à long terme. Le **Développement Durable**, car c'est de cela qu'il s'agit, ou **développement soutenable**, traduction de *Sustainable development*, selon Wikipedia, est une conception de l'intérêt public visant à allier le développement des sociétés de façon équitable et la protection de l'environnement. Selon la définition proposée en 1987 par la *Commission mondiale sur l'environnement et le développement* dans le Rapport Brundtland, le développement durable est : « un développement qui répond aux besoins des générations du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs. Deux concepts sont inhérents à cette notion : le concept de « besoins », et plus particulièrement des besoins essentiels des plus démunis à qui il convient d'accorder la plus grande priorité, et l'idée des limitations que l'état de nos techniques et de notre organisation sociale impose sur la capacité de l'environnement à répondre aux besoins actuels et à venir. » IBM, partenaire de « The Global Conference des Ateliers de la Terre », qui s'est tenue les 26 27 28 novembre 2009 à Deauville, évangélisait son public sur le thème du pilotage de la performance de la stratégie Développement Durable. Au-delà du pilotage on trouve les outils du catalogue BI de l'ex Cognos. C'est peut-être cela le Marketing Durable ? **RB.**

AU SOMMAIRE

- P935 : Edito ; Le Maroc s'invite en France
- P936 : F&A.
- P937-938 : Dématérialisation des factures ; Tableau des valeurs.

NEARSHORE

LE MAROC S'INVITE EN FRANCE

Paris, le 1^{er} décembre 2009 – **Finatech** est une SSII de la taille d'une Eurogiciel, à savoir avec un chiffre d'affaires de 50 M€ et un effectif de 700 personnes, ce qui la situerait autour de la 56^{ème} position dans l'Hexagone des SSII (cf Le Livre 2009 des SSII et Editeurs). La différence est qu'elle est marocaine et offre des services en off-shore ou nearshore, aux entreprises françaises.

« Les années 2009 & 2010 représentent d'autres grands défis, liés tant au renforcement de nos métiers qu'à l'élargissement de notre périmètre mondial, en lançant la deuxième phase de rationalisation de nos équipes sur des sites centraux : le Parc Technologique de Casanearshore et le Santa Monica Business Park (Los Angeles). Grâce à ce regroupement, nous avons renforcé la collaboration entre nos équipes, la mutualisation des ressources, le croisement des compétences. C'est ainsi que nous propageons notre culture d'entreprise, » précise **Rachid Sefrioui**, PDG.

Fondée en juin 2007, Finatech Group SA, lève 400 millions de dirhams (environ 35 M€) en novembre de la même année. En décembre 2007, elle réalise l'acquisition majoritaire de 18 sociétés marocaines opérant dans le secteur des TI et rachète un fonds initialement lancé en 2000 par Sefrioui et Bensouda détenant des participations minoritaires de sociétés high-tech basées à la Silicon Valley. Aujourd'hui elle dispose de fonds propres à hauteur de 57 M€.

Le plan Emergence

Le Maroc soutient fortement ses entreprises hightech au travers du plan Emergence initié en 2005 et qui érige l'offshoring en priorité nationale et s'appuie sur trois principaux leviers. La mise en place d'infrastructures offshoring aux normes internationales : parcs technologiques de Casablanca (Casanearshore, qui accueille déjà Finatech, Accenture, BNP Paribas...), de Rabat (Technopolis) et bientôt Fès et Tanger. La définition de mesures fiscales incitatives : exonération totale de l'impôt sur les sociétés pendant 5 ans et réduction de 50 % au-delà, un impôt sur le revenu plafonné à 20 % de la masse salariale dans les zones offshore. Un plan de formation d'envergure permettant de disposer des ressources nécessaires à cette industrie, avec notamment l'objectif de former 10 000 ingénieurs par an, mais aussi de nombreuses subventions pour la formation à l'embauche ou la formation continue. Ce plan, qui en est à son deuxième acte, confirme un potentiel de 100 000 emplois d'ici 2015 et un chiffre d'affaires sectoriel prévisionnel de plus de 20

milliards de MAD, pour une croissance de 13 milliards de PIB sur la période 2009-2015. Le plan Emergence donne déjà ses fruits comme en témoigne le classement IDC. Ce dernier place le Maroc au 1^{er} rang des destinations offshoring francophones. Par ailleurs, le Maroc a rejoint le classement du cabinet américain Gartner dans le top 30 des destinations privilégiées des services IT.



Rachid Sefrioui

Une organisation Orientée Client

Finatech est organisé en 3 pôles d'activités distincts et complémentaires : Infrastructures & Réseaux, Payment Systems & Security, IT Services & Offshoring. Ces pôles se déclinent en business units opérationnels. L'offre offshoring intègre, d'une part, toute l'offre IT Services et d'autre part, l'offre BPO (centre d'appels, gestion des activités back office et les métiers du Web). L'entreprise s'est dotée d'une cellule commerciale transversale dédiée aux grands comptes régionaux, la « Client Solutions Team » ou CST. Véritable task force au service du client, cette équipe œuvre à répondre de façon personnalisée et intégrée à toutes les problématiques des clients selon leur secteur, jusqu'à totale satisfaction. Grâce à sa présence commerciale en France, au Moyen Orient et aux Etats-Unis et à sa plateforme offshoring de 4500 m² basée au parc technologique Casanearshore, Finatech peut offrir à ses clients un accompagnement de bout en bout et apporter une réelle valeur ajoutée économique. « Nous offrons à nos clients la possibilité de réduire leurs coûts de 30% en moyenne » précise Rachid Sefrioui, PDG de Finatech. « Autre argument clé, la proximité géographique, culturelle et linguistique qui facilite la mise en œuvre nearshore de processus lourds avec un délai de mise en œuvre minimal de 10 jours ». Des arguments qui ont déjà séduit et fidélisé des clients tels que Assor, Microsoft, Atlas Blue, Renault, etc. ▀

FUSIONS & ACQUISITIONS

FIDUCIAL INFORMATIQUE : LEXDATA

Lyon, le 30 novembre 2009 – **Fiducial Informatique** vient de faire l'acquisition de **Lexdata**, un éditeur domiciliée à Nanterre (92), forte de 30 collaborateurs, qui réalise un chiffre d'affaires annuel de 4 M€ auprès de plus de 300 études d'huissiers. Lexdata permet à Fiducial Informatique de proposer aux huissiers une gamme complète de progiciels adaptés à chaque taille d'étude. Cette opération conforte la présence de Fiducial Informatique dans les métiers juridiques. Fiducial Informatique c'est 18 700 clients en France, des prestations de conseil, assistance et formation proposées par un réseau de 29 agences. Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 45 M€, avec un effectif de 400 personnes. Le groupe Fiducial auquel elle appartient, se positionne en tant que prestataire de services pluridisciplinaires aux petites entreprises, artisans, commerçants, profes-

sions libérales et agriculteurs. La complémentarité et la mise en commun des savoir-faire au sein de Fiducial lui ont permis d'acquérir une expertise complète dans les métiers du droit, de l'audit, de l'expertise comptable, du conseil financier, de l'informatique et du monde du bureau. Créée en 1970 par **Christian Latouche**, son fondateur et actuel Président, Fiducial s'est développée grâce à une dynamique de croissance ininterrompue depuis 40 ans. Elle est aujourd'hui présente dans 78 pays et compte plus de 13 000 collaborateurs avec un chiffre d'affaires en 2008 de 1,5 milliard de dollars. En Europe, Fiducial, avec ses 6400 collaborateurs et ses 600 agences, est proche de ses 200 000 clients. Grâce à ce réseau de proximité, elle sait allier la pérennité et la puissance d'une firme internationale à la souplesse et la réactivité d'un partenaire local.

reau du Havre : « Cette reprise amicale permet d'envisager la fusion des solutions innovantes de nos deux sociétés en conservant le meilleur de la technologie de chaque côté. Il faut y voir une addition de compétences et de savoir-faire, qui permettront aux clients d'avoir une sécurisation de leur système d'information ». DDS Logistics est un éditeur de progiciels de transport et de commerce international qui a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 6 M€ avec 65 personnes. Il développe et commercialise deux solutions : **DDS Shipper** et **DDS Freight**. Fondée en 2002, Narval Logistic Software apporte les solutions suivantes : Narval Sales Manager (outil CRM pour l'optimisation et la gestion de l'activité commerciale, intégrant un module de cotation) ; Orca Traction (solution dédiée au transport routier, pour l'acheminement de conteneurs et lots destinés aux transporteurs et affréteurs) ; Dolphin Facturation (logiciel de cotation et de facturation pour les prestataires logistiques complément idéal des WMS et Narval Transit (suite logicielle couvrant tous les besoins du transitaire multimodal de la cotation à la facturation, en passant par les statistiques).

FLOW LINE : ICT

Paris, le 23 novembre 2009 - **Yann Jacquet**, président du groupe **Flow Line** et **Christian Marty** président d'**ICT** ont signé un accord d'exclusivité visant à l'intégration des activités d'**ICT** au sein de Flow Line. Le fondateur Christian Marty et les actionnaires d'**ICT** (Investisseurs Viveris et Turenne Capital) resteront partie prenante du nouvel ensemble.

Créée en 2000, Flow Line compte 80 collaborateurs et un chiffre d'affaires 2008 de 10,7 M€. Elle est spécialisée, d'une part, dans les solutions de gestion (ERP et modulaires) et offres périphériques (GED, BPM, PLM, Décisionnel, Portail) et d'autre part, dans les solutions d'infrastructure, de sécurité et d'hébergement. Le groupe Flow Line est implanté en France au travers de ses 4 agences : Bron (Lyon),

Clermont-Ferrand, Paris, Nantes et en Suisse à Chavannes de Bogis.

Créée en 1987, ICT – Internet et Communication Technologies compte 40 collaborateurs et 7 M€ de chiffre d'affaires en 2008 et propose une offre répartie en 4 domaines d'expertise : l'ingénierie des infrastructures systèmes, opérateur privé de télécommunications, l'hébergement et le développement d'applications WEB et mobiles. Cette société est présente à Lyon, Paris, et Marseille. Au moment où le marché vit la révolution des services *cloud* en ligne, nous avons la volonté de renforcer tous les pôles d'expertises, pour devenir ainsi le premier « *manager de services* » rassemblant l'ensemble des briques technologiques et organisationnelles qui permettent sa mise en œuvre.

KPF : CHERCHE CIBLE EN INTEGRATION SAP

Paris, le 16 novembre 2009 – Après avoir acquis en juin 2009 la société **Datig Consulting**, spécialisée dans la conduite du changement dans le cadre de projets ERP, le **Groupe KPF**, SSII spécialiste des infrastructures systèmes et SAP, se donne pour objectif d'accélérer son développement en réalisant une opération de croissance externe ciblée sur le métier de l'intégration fonctionnelle SAP. « Notre objectif principal est de compléter notre offre actuelle SAP qui va de l'expertise sur les infrastructures et la production à la conduite du changement auprès des utilisateurs, mais dans laquelle manque la composante fonctionnelle, » explique Philippe Savoye, DGA en charge des opérations du groupe KPF. « Avec cette acquisition, nous voulons disposer rapidement d'une équipe d'une vingtaine d'experts en intégration fonctionnelle SAP pour accompagner nos clients tout au long du cycle de vie de leurs projets. » Créé en 1989, le groupe KPF compte aujourd'hui 135 collaborateurs, dont 100 consultants et ingénieurs spécialisés sur SAP. En 2008, il a réalisé un chiffre d'affaires de 10 M€.

DDS LOGISTICS : NARVAL LOGISTIC

Paris, le 30 novembre 2009 – **DDS Logistics**, acteur français du TMS (Transport Management system), reprend l'équipe et les produits de l'éditeur **Narval Logistic Software**, spécialisé dans les logiciels dédiés au transport international. Basée au Havre, la société propose quatre solutions phares couvrant à la fois les métiers du transit international et du transport routier. Avec ce rachat, DDS

Logistics renforce son offre sur le marché du transit international et s'implante au Havre. Pour DDS Logistics, l'opération présente un triple avantage, comme l'explique Jérôme Bour, son Président : une équipe qualifiée ; une première implantation au Havre ; une offre étoffée. Un avis partagé par Armando Do Amaral, fondateur de Narval Logistic Software, qui reprendra la direction commerciale du bu-

Paris, le 24 novembre 2009 – En préalable au Salon Démat'Expo 2009 qui se déroule les 1er et 2 décembre 2009 à Paris, le cabinet d'études **Markess International**, a publié sa nouvelle étude intitulée « Dématérialisation de Factures – Enjeux Français & Européens ». Ce marché devrait intéresser tous les acteurs du fait d'une croissance estimée de 29% en moyenne annuelle entre 2009 et 2011 !

Engagés depuis quelques années au sein d'entreprises pionnières, les projets de dématérialisation de factures continuent leur avancée. En hausse de +21% par rapport à 2008, le marché des logiciels et services IT associés à ces projets est estimé par Markess International à 400 M€ en 2009. Cette croissance devrait se confirmer d'ici 2011 avec un marché en progression au rythme moyen annuel de +29% sur la période 2009-2011. Cette évolution du marché est portée par deux éléments :

- Un nombre grandissant d'organisations entrant dans le processus de dématérialisation des factures. C'est notamment le cas dans l'écosystème distributeurs/industriels, dont les grands donneurs d'ordre précurseurs dans ce domaine, ont réussi à convaincre leurs fournisseurs et à provoquer un véritable effet boule de neige tout au long de la filière ;

- Un volume croissant de factures dématérialisées, l'effet volume étant indéniablement l'un des éléments de réussite des projets de dématérialisation. Par rapport à 2008, le cabinet constate une progression modérée du volume de factures dématérialisées au sens fiscal (et pouvant donc se substituer aux factures papier) et plus soutenue pour la dématérialisation simple et la dématérialisation de factures papier. Ces deux formes de dématérialisation sont fréquemment considérées comme des phases intermédiaires, indispensables vers la dématérialisation fiscale qui, elle, devrait progresser de façon plus dynamique sur la période 2009-2011.

Des gains financiers

Quelles que soient les formes retenues, cet intérêt de plus en plus soutenu de la part des organisations pour dématérialiser tout ou partie de leurs factures tient principalement aux raisons suivantes :

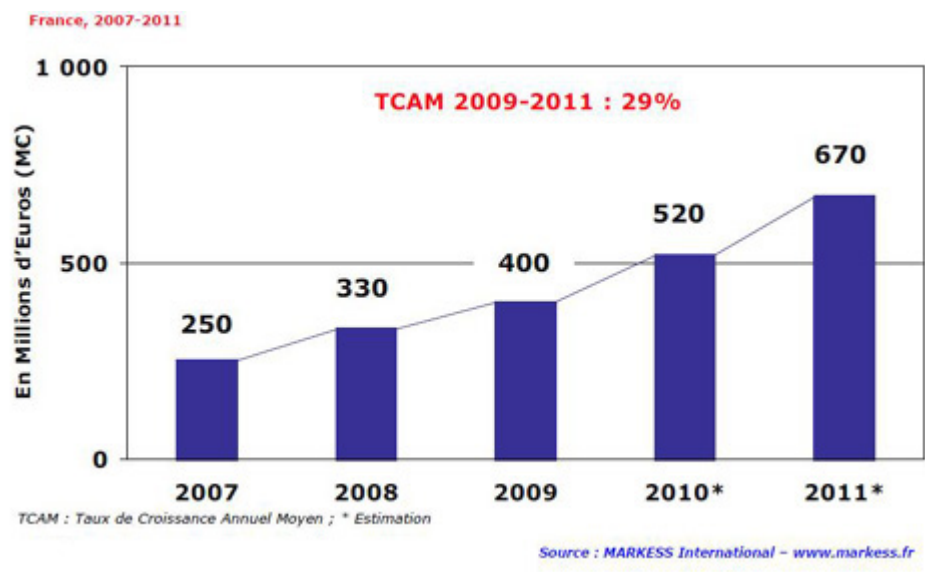
- D'un côté, pour les organisations souhaitant dématérialiser leurs factures entrantes (ou factures fournisseurs), près de 80% d'entre elles mettent en avant l'automatisation de leurs processus comptables et financiers et la réduction des coûts associés (traitement des factures, gestion des litiges, archivage des factures, etc.) ;

- De l'autre, pour les entreprises dématérialisant leurs factures sortantes (ou factures clients), il s'agit avant tout de répondre à une demande de la part de leurs clients professionnels et également de réduire les coûts relatifs à l'impression des factures, l'affranchissement, la relance, la gestion des litiges, l'archivage, etc.).

Hélène Mouiche, chargée d'études senior responsable de l'étude, note que « les deux éléments arrivant largement en tête des motivations tant chez les clients que chez les fournisseurs n'ont pas évolué depuis 2008. Pourtant du côté des

fournisseurs, une nouvelle variable apparaît : la volonté d'inscrire le projet de dématérialisation des factures dans une démarche éco-citoyenne et de **développement durable** pour près d'un fournisseur sur deux ».

Le marché des L&S associés à la dématérialisation des factures



Exemples d'implémentation de solutions de dématérialisation de factures

Organisation	Détail du Projet	Prestataire
ABB Group	Recours aux solutions d'e-invoicing, individualisées au niveau des processus et de la conformité légale dans 18 pays, afin de dématérialiser fiscalement plusieurs millions de factures intergroupe et économiser plusieurs tonnes de papier.	StreamServe
Air Liquide	Traitement automatique des factures fournisseurs en organisation Centre de Services Partagés européen.	ITESOFT
Best Western	Dématérialisation fiscale des factures adressées à 270 franchises du réseau : France, Nouvelle-Calédonie & Maroc (format structuré et pdf signé).	Accelya
BMW France	Projet global de gestion de la production de plus de 775 000 documents par an, intégrant la dématérialisation de factures.	StreamServe
Carrefour	Déploiement de la solution acheteur : 13 millions de factures dématérialisées par an et 1 000 fournisseurs affiliés.	b-process
Egencia (Expedia)	Solution pour l'émission de factures électroniques adressées à 3 000 clients dans 9 pays européens (1,4 million de factures en 2009).	Cegedim
Europ Assistance	Solution pour la dématérialisation de plus de 400 000 factures par an en provenance de prestataires.	Cegedim
Groupe Capgemini	Déploiement des solutions 22 pays (Amérique du Nord, Europe de l'Ouest et de l'Est, Inde, Maghreb et Scandinavie) pour dématérialiser et automatiser le traitement, l'approbation et la comptabilisation de 300 000 factures fournisseurs par an.	ITESOFT
Hogg Robinson Group	Portail web de dématérialisation fiscale : 300 000 factures clients et à terme, 4 millions dans 4 pays européens.	b-process
Mondial Assistance	Dématérialisation fiscale des factures fournisseurs : 350 000 factures par an.	Accelya

Source : Prestataires

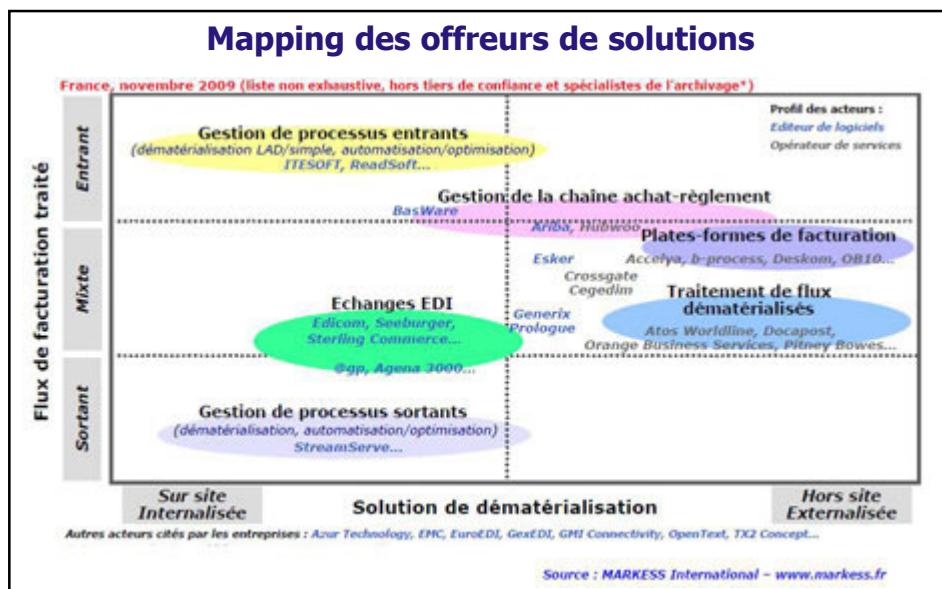
Les 3 formes de dématérialisation

La dématérialisation des factures peut se faire sous diverses formes, pouvant être menées conjointement dans les organisations. 3 formes de dématérialisation sont communément admises :

A- Dématérialisation de factures papier « fournisseurs » : mise sous forme numérique des factures reçues au format papier (scanning, LAD (Lecture Automatique des Documents), RAD (Reconnaissance Automatique des Documents) ;

B- Facturation électronique ou dématérialisation « simple » de factures : échange électronique de factures sous forme de fichiers via des systèmes de télétransmission (EDI conventionnel...) ou de simples fichiers (PDF, jpg...) non signés électroniquement ;

C- Dématérialisation fiscale de factures : échange électronique de factures sous forme : soit de fichiers structurés (EDI, XML, csv, Idocs...) devant respecter les modalités imposées par le CGI (cf.



article 289bis) ; soit de fichiers non structurés (PDF...) obligatoirement signés au moyen d'une signature électronique et dans le respect des modalités imposées par le CGI (cf. article 289 V).

LES PRINCIPALES VALEURS INFORMATIQUES

SOCIETE	3 mois 2009			9 mois 2009			CA 2008	VALO	VALO	Varia. valos	Valo/CA	Valo/CA
	T3/09	T3/08	%	9m2009	9m2008	%		1/12/09	24/11/09		1/12/09	24/11/09
CAPGEMINI	1946,00	2098,00	-7,2%	6322,00	6472,00	-2,3%	8 710,00	4 614,81	4 676,95	-1,3%	53,0%	53,7%
DASSAULT SYSTEMES	291,70	318,30	-8,4%	912,30	951,90	-4,2%	1 334,80	4 547,86	4 600,90	-1,2%	340,7%	344,7%
ATOS ORIGIN*	1229,00	1301,00	-5,5%	3818,00	3953,00	-3,4%	5 479,00	2 029,47	2 160,54	-6,1%	37,0%	39,4%
CEGEDIM	198,00	192,99	2,6%	631,92	606,98	4,1%	848,60	748,70	536,56	39,5%	88,2%	63,2%
STERIA	372,90	410,10	-9,1%	1178,40	1306,40	-9,8%	1 765,70	579,88	601,56	-3,6%	32,8%	34,1%
SOPRA*	253,80	262,00	-3,1%	798,60	831,30	-3,9%	1 129,50	520,87	538,43	-3,3%	46,1%	47,7%
ALTEN	197,70	204,70	-3,4%	641,10	624,80	2,6%	846,30	515,77	535,44	-3,7%	60,9%	63,3%
ALTRAN	327,00	394,60	-17,1%	1048,10	1225,70	-14,5%	1 650,10	453,01	476,92	-5,0%	27,5%	28,9%
BULL	221,20	240,70	-8,1%	779,80	791,30	-1,5%	1 132,80	279,71	298,10	-6,2%	24,7%	26,3%
DEVOTEAM	107,00	106,20	0,8%	335,40	334,60	0,2%	460,00	191,99	197,07	-2,6%	41,7%	42,8%
ASSYSTEM	144,60	160,20	-9,7%	453,50	496,70	-8,7%	672,10	183,56	187,47	-2,1%	27,3%	27,9%
GFI INFORMATIQUE	169,20	180,60	-6,3%	536,20	558,50	-4,0%	768,10	156,91	169,94	-7,7%	20,4%	22,1%
NEURONES	50,20	45,40	10,6%	157,90	134,80	17,1%	189,30	154,51	156,85	-1,5%	81,6%	82,9%
CEGID	54,60	53,80	1,5%	175,00	169,00	3,6%	248,50	154,47	157,79	-2,1%	62,2%	63,5%
AKKA TECHNOLOGIES	77,40	88,10	-12,1%	242,30	282,80	-14,3%	381,60	118,36	125,24	-5,5%	31,0%	32,8%
LINEDATA SERVICES	31,70	38,00	-16,6%	106,20	122,40	-13,2%	160,70	103,63	102,97	0,6%	64,5%	64,1%
SII (6 mois)**	44,39	41,08	8,1%	89,87	82,53	8,9%	148,70	90,00	90,20	-0,2%	60,5%	60,7%
INFOTEL	21,90	20,90	4,8%	64,80	65,30	-0,8%	88,54	59,47	59,59	-0,2%	67,2%	67,3%
GROUPE OPEN	67,80	45,60	48,7%	221,40	140,90	57,1%	330,00	56,70	53,25	6,5%	17,2%	16,1%
AUBAY	34,30	37,60	-8,8%	109,10	120,90	-9,8%	161,40	55,05	53,11	3,7%	34,1%	32,9%
AUSY	35,50	31,70	12,0%	107,60	101,50	6,0%	138,10	50,93	53,00	-3,9%	36,9%	38,4%
OSIATIS	55,40	57,10	-3,0%	172,70	178,30	-3,1%	239,50	47,43	50,76	-6,6%	19,8%	21,2%
BUSINESS & DECISION	50,90	61,40	-17,1%	169,50	176,60	-4,0%	238,70	38,55	40,12	-3,9%	16,1%	16,8%
SQLI	36,60	36,60	0,0%	113,40	116,80	-2,9%	157,00	37,25	37,96	-1,9%	23,7%	24,2%
VALTECH	16,30	23,30	-30,0%	56,90	76,60	-25,7%	100,60	37,24	38,13	-2,3%	37,0%	37,9%
GENERIX (6 mois)	15,62	16,84	-7,2%	33,02	33,54	-1,6%	68,70	31,52	32,66	-3,5%	45,9%	47,5%
MICROPOLE UNIVERS	20,60	20,50	0,5%	67,40	66,70	1,0%	92,40	20,31	20,31	0,0%	22,0%	22,0%
KEYRUS	24,29	24,32	-0,1%	77,28	81,77	-5,5%	111,40	17,76	19,29	-7,9%	15,9%	17,3%
TEAM PARTNERS GROUP	23,80	28,50	-16,5%	79,20	94,10	-15,8%	126,90	16,98	17,78	-4,5%	13,4%	14,0%
UMANIS	12,84	13,38	-4,0%	40,06	44,07	-9,1%	59,90	13,20	13,71	-3,7%	22,0%	22,9%
SODIFRANCE	14,12	15,9	-11,2%	46,04	50,19	-8,3%	67,7	12,89	14,43	-10,7%	19,0%	21,3%
AEDIAN	9,00	9,60	-6,3%	29,22	30,74	-4,9%	40,10	7,19	7,26	-1,0%	17,9%	18,1%

Copyright I-Press.Net 2009-2010

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. 480 791 854 RCS CRETEIL. Dépôt légal 4^e trimestre 2009. Envoyez vos communiqués par email uniquement (rbui@ipresse.net).

Editeur : i-Press.Net, 59 avenue Jean-Jaurès, 94250 Gentilly.
 Cliquez : [Bulletin d'Abonnement](http://www.ipresse.net) - Email : contact@ipresse.net - <http://www.ipresse.net>