

## Vive Bob!

« *Le ERP est mort* » déclarait en mars 1999 William Stuek, PDG de SSA de Chicago, un des très grands joueurs mondiaux dans les logiciels manufacturiers. Bien entendu, nous applaudissons, étant dans le camp de ceux qui refusent de croire qu'un seul fournisseur puisse satisfaire tous les besoins internes de logiciels d'une entreprise avec une qualité moyenne acceptable. Nous sommes avec BOB, B.-O.-B, « *Best-of-Breed* ».

Et il y eut, dans les quelques mois suivants, deux événements. D'abord, la fureur de l'an 2000 est venue et partie. Fini les achats de logiciels en panique avec processus de sélection à haute teneur en rumeurs de cocktails.

Et ensuite, l'Internet. Les horizons de l'ERP, déjà beaucoup trop vastes à vouloir couvrir « *tous les besoins internes* » de l'entreprise, ont explosé pour inclure les « *besoins externes* ». B2B, B2C. Et quelqu'un a fait un remplacement massif du terme « *ERP* » (*Enterprise Resource Planning*) par le terme « *CRM* » (*Customer Relationship Management*) dans tous les communiqués de presse de la planète. Panique. Lisez bien l'article ci-joint paru dans le *Information Week*, sur les tergiversations de SAP et Clarify, particulièrement les deux dernières lignes.

Que signifie tout ça pour le BOBBique D.L.G.L.? De très bonnes nouvelles. La Pension et les Horaires n'étaient sur l'écran radar d'aucun vendeur d'ERP. La Paie occupait un rang plutôt bas sur le mâ-totem, avec ses incontournables personnalisations, inadministrables avec du prêt-à-porter. Et les RH présentaient un bien petit marché si on les compare aux applications financières et manufacturières. Et maintenant, c'est le mâ-totem au complet qui s'enfonce dans les sables mouvants du « *e-commerce* ». Vive l'Internet!

Et tout ça, de façon brutale. Les brutes du marché frappent toujours en ordre croissant de dimension de l'entreprise. Le plus petit du groupe, Baan, a perdu 96% de sa valeur. L'entreprise survivra parce qu'elle a déjà commencé l'exercice de purification pour redevenir le BOB de certains types d'applications manufacturières; mais ses actionnaires, dont j'avoue être le soussigné, changeront peut-être dans un processus de faillite.

La relative petitesse de Baan ne signifie pas nécessairement qu'elle aura été frappée le plus fort quand tout aura été dit, mais seulement la première. Et sa petite taille sera peut-être un actif pour faciliter son redressement, également simplifié par le fait d'avoir au moins admis le problème, et tôt.

Peoplesoft se transige à 75% de moins que son sommet. Dieu seul sait ce qu'ils sont en train de faire, mais il semble qu'ils continuent de s'amincir dans toutes les directions, en émulation et en poursuite de SAP, qui se transige elle-même à un peu plus que 50% de sa valeur glorieuse d'il y a quelques mois. Lawson pour sa part a déjà retraité dans l'asile du ASP.

Voici un exemple tiré de la vraie vie, qui illustre comment toutes ces bonnes nouvelles se traduisent pour D.L.G.L. : nous sommes invités par un employeur canadien de plus de 40 000 personnes, un gros cas, à compétitionner pour devenir leur fournisseur. Jusque là, rien de spécial. Là où ça devient intéressant, c'est que ni SAP, ni Peoplesoft, ni JD Edwards, ni aucun des autres King Kong de l'ERP n'est invité.

Seulement des BOBs, comme D.L.G.L. Lorsque les choses se passent ainsi, et que les compétiteurs sont jugés sur le contenu, le parcours de succès des livraisons et les vrais coûts totaux de l'utilisation, c'est tout à coup D.L.G.L. qui devient le Kong. Et nous n'avons plus à dépenser toute notre salive à justifier la probabilité qu'il reste un espace vital pour nous dans le futur.

P.S. : Vous pouvez lire, dans la section Opinion de notre site Web ([www.dlgl.com](http://www.dlgl.com)), un document de 1996 qui avait prédit tout ceci sous le titre: « *Total Integration : Has the Dream come true?* ».

*Extrait du V.I.P.net, Été 2000.*