



Communiqué de presse du 16 novembre 2017

ClubCiel devient PROMESSE : l'association officielle des revendeurs, distributeurs et intégrateurs de logiciels de gestion

L'association ClubCiel, qui réunissait les principaux revendeurs français de logiciels Ciel, change de nom. Elle se nomme désormais PROMESSE. Elle regroupe des professionnels revendeurs, distributeurs et intégrateurs en logiciel de gestion de toute marque, française ou européenne, au sein d'une association officielle nationale.

Pourquoi cette transformation ?

Les membres de l'association voient disparaître peu à peu la marque Ciel au profit de la marque Sage. Le marché est en pleine évolution autour de la transformation digitale. Les éditeurs se restructurent les uns par rapport aux autres. Leurs stratégies se suivent, se ressemblent et parfois ne sont plus en phase avec le réseau de vente indirecte qui regroupe souvent les premiers partenaires de leurs marques.

La tentation est devenue grande aujourd'hui, pour certains éditeurs, de changer la stratégie sans tenir compte des partenaires dont certains sont parfois historiques, à valeur ajoutée avec des volumes d'affaires conséquents sur les produits traditionnels desktop et on premise mais aussi sur les produits en ligne, secteur en plein essor.

Il ne faut plus rester actif sur une seule marque d'éditeur mais il faut continuer de se développer sereinement pour être agile et réactif pour le réseau. Il est devenu évident de se transformer pour faire corps sur l'ensemble des marques de logiciels de gestion qui utilisent le réseau indirect comme réelle stratégie commerciale de distribution.

De plus, la demande est bien présente au sein des professionnels du métier de la distribution et de l'intégration en logiciel de gestion qui sont de plus en plus souvent multimarques. La profession doit désormais s'organiser globalement pour survivre et s'adapter aux transformations des usages client et des méthodes des éditeurs.



Communiqué de presse du 16 novembre 2017

Un objectif principal : réinstaller un vrai dialogue bilatéral équilibré et constructif lors des négociations commerciales

Dans la relation avec les différents éditeurs de logiciel de gestion, la division est porteuse de faiblesse. Les revendeurs, distributeurs et intégrateurs ont plus que jamais besoin de se regrouper pour peser sur les décisions et faire valoir les intérêts collectifs que réclame leur statut, au sein d'une force unie qui les représente avec détermination.

Les innovations possibles au travers des actions de groupe collaboratives constituent également d'excellentes voies d'échange, de négociation et de transaction entre la profession et les éditeurs. Les parties peuvent notamment y trouver une issue grandissante en instaurant une relation gagnant-gagnant et un dialogue refondateur au moment de la renégociation des contrats des professionnels du métier de la distribution ou de l'intégration en logiciel de gestion.

Rebondir sur les évolutions juridiques en matière de class action pour agir avec fermeté si nécessaire

Sur un marché en perpétuelle évolution, parfois soumis aux agressions de la concentration, le développement d'une meilleure synergie commerciale avec les éditeurs en poursuivant une stratégie gagnant-gagnant est devenue incontournable.

Les innovations juridiques en matière de recours ou d'action collective ouvrent des voies de recours qui peuvent faire basculer les certitudes des éditeurs qui seraient tentés d'être aveuglés par une soif de domination face à leurs partenaires ou face à un groupe d'utilisateurs finaux.

Prendre en compte la dimension européenne dans la mutation du marché français du logiciel de gestion

PROMESSE s'ouvre également aux éditeurs européens pour permettre à ses membres de trouver des éditeurs alternatifs et de stimuler la concurrence pure et parfaite notamment lors de la renégociation des contrats avec les éditeurs habituels qui sont trop souvent fondus dans des habitudes de négociation unilatérales.

PROMESSE crée l'ouverture vers les clients finaux pour intervenir à la source économique commune des éditeurs et de leur partenaires

Pour les dirigeants de PROMESSE, fédérer les professionnels intégrateurs constitue le premier volet de contre-pouvoir et d'action efficace sur l'éco-système des revendeurs, distributeurs et intégrateurs avec les éditeurs de logiciel de gestion. Un second volet s'intéresse aux bénéfices des clients finaux.

En effet, l'écoute des utilisateurs finaux n'est pas toujours au rendez-vous tant pour les évolutions fonctionnelles que pour les services associés aux logiciels de gestion. Le partenaire de l'éditeur joue un rôle primordial dans les échanges avec les clients finaux et il doit conserver une bonne image de marque lors des changements stratégiques impulsés par les éditeurs.



Communiqué de presse du 16 novembre 2017

Fédérer le client final autour de son revendeur va changer fondamentalement la donne. Cette démarche va conduire à repenser la relation partenaire-éditeur. L'association PROMESSE a créé un modèle d'adhésion à forte valeur ajoutée pour les utilisateurs finaux de logiciels de gestion afin que ceux-ci puissent défendre leurs intérêts également.

Un vrai programme partenaire pour les éditeurs

Le renforcement du dialogue et de la collaboration technique avec les éditeurs est devenu indispensable. PROMESSE porte et valorise une image économiquement performante, politiquement responsable et socialement vertueuse de l'industrie informatique dans laquelle évoluent ses adhérents, par le biais d'une politique de communication et de lobbying active. De plus, la collaboration entre nos adhérents au sein d'une bourse de services stimule leur croissance et améliore la qualité de l'offre au bénéfice du client qui utilise un logiciel de gestion.

Le PROMESSE Partner Program est une adhésion spécifique conçue pour les éditeurs français ou européens sous la forme d'un sponsoring. Le programme leur permet : la valorisation de leurs produits et services, la présence numérique sur nos médias, le renforcement des connaissances de nos membres sur leurs produits et services pour mieux les prescrire, l'accès à notre veille stratégique sur notre éco-système et le recrutement de nouveaux partenaires en proposant une offre de valeur privilégiée aux membres de PROMESSE.

En savoir plus : www.asso-promesse.fr

Contact presse :

Thierry Cambrésy

GSM 06.80.07.64.20

president@asso-promesse.fr