



Interview

3 questions à Jacques Soumeillan, Président Directeur Général d'Access Commerce

Cameleon Commerce Suite est votre solution logicielle. Elle englobe tous les processus métiers liés à la vente de produits et de services, et ce à travers de multiples canaux de vente, de l'administration des ventes aux centres d'appels et à la vente en magasin et sur internet, en passant par les distributeurs et les franchisés. Quels étaient les objectifs d'Access

Commerce en lançant Cameleon Commerce Suite orientée Web 2,0 ?

Bien entendu, la nouvelle version introduit des nouveautés fonctionnelles et techniques majeures. Mais ce que nous souhaitons avant tout, c'était donner la possibilité aux clients de personnaliser leur plate-forme eCommerce sans avoir à faire appel à des programmeurs. Les avantages sont clairs : les délais et les coûts de mise en œuvre et de maintenance sont minimisés, et les entreprises peuvent réagir plus vite pour lancer leurs nouveaux produits ou annoncer des promotions.

Le lancement de cette nouvelle version est-elle une réponse à des besoins formulés par vos clients ?

Le marché est de plus en plus concurrentiel, et les entreprises se rendent bien compte que ce sont les plus réactives d'entre elles qui dominent. La vitesse et le coût des adaptations sont des facteurs essentiels de différenciation. Tournée vers plus d'interactivité, notre nouvelle version répond donc de toute façon aux besoins de nos clients, même si ces besoins ne sont pas clairement expliqués. En ce qui concerne la solution on demand, qui sera intégrée à la fin de l'année, c'est notre filiale aux Etats-Unis qui nous a fait comprendre qu'on avait tout intérêt à se lancer dans l'ASP : là-bas, la montée en puissance de ce mode est beaucoup plus perceptible qu'en France.

Quelles sont vos ambitions dans ce domaine ?

Elles sont mesurées pour le moment, car l'intérêt pour l'ASP est progressif en Europe. Cependant, nous restons très attentifs à ses évolutions car nous savons que le mode ASP est de plus en plus recherché par les entreprises. C'est pourquoi nous avons créé un partenariat avec Salesforce.com. Notre avantage est d'être très complémentaire par rapport eux. S'ils sont très compétents pour tout ce qui concerne les opérations simples, les catalogues produits et les devis complexes sont plus de notre ressort. Cameleon sera disponible sur AppExchange d'ici la fin de l'année, et notre partenariat avec Salesforce.com est pour nous un atout fort.

Carol Galand