

Livre Blanc

Intégrateur : incorporez les processus Excel dans vos projets d'intégration



E n p a r t e n a r i a t a v e c

Sommaire

Introduction	3
Intégrateurs : pourquoi inclure les processus Excel dans vos projets ?	4
Par Matthieu Barbillat, Gathering Tools	
Ajouter Gathering Tools dans son offre : quels bénéfices pour les intégrateurs ?	6
Par Sébastien Pancher, Gathering Tools	
Quels liens faire entre Portefeuille Produits d'intégrateur et Gathering Tools ?	9
Par Olivier Catherin, CEO et co-fondateur d'Actinvision	
Les intérêts de la technologie Gathering Tools pour les intégrateurs	12
Par Jean-Luc Coison, Practice Manager BI chez VISEO	
Gathering Tools : un investissement rentable pour les intégrateurs ?	14
Par Pierre Andrieu, Directeur Associé chez Solution B.I	
Projets Gathering Tools : mode d'emploi pour les intégrateurs	17
Par Jean-Marc Briquet, Gathering Tools	
Conclusion	19

Introduction

Les processus de collecte de données sont encore bien souvent gérés sous Excel. Cet outil reste, en effet, un ami indéfectible des métiers au sein des entreprises. Sa souplesse permet de contourner bien des failles : la trop grande rigidité d'un ERP, un logiciel de comptabilité vieillissant, des workflows complexes devenant trop lourds à gérer... Bref ! Chaque utilisateur d'Excel saura vous citer au moins une bonne raison de préférer Excel aux logiciels en place, lorsqu'il y en a.

En tant qu'intégrateur, vous êtes souvent confrontés à cette problématique délicate : comment inclure les données Excel à vos projets

sans alourdir fortement le budget de votre client ou allonger considérablement le time-to-market ? C'est une excellente question et, bien heureusement, nous avons un élément de réponse : Gathering Tools.

Grâce aux témoignages de partenaires (Actinvision, VISEO et Solution B.I) et d'experts, découvrez comment cette solution peut vous ouvrir le champ des possibles. Cas pratiques, ROI, ouverture vers de nouveaux projets... Toutes vos questions trouveront réponse dans ce Livre Blanc.

Bonne lecture !

Intégrateurs : pourquoi inclure les processus Excel dans vos projets ?

Par Matthieu Barbillat, Gathering Tools



En tant qu'intégrateur vous êtes régulièrement sollicités pour **des projets très stratégiques** au sein des entreprises : mise en place d'un nouvel ERP, implémentation d'outils de BI, de solutions métiers types EPM pour la gestion budgétaire, ou encore logiciel TMS pour la fonction trésorerie... Vous n'avez donc pas le droit à l'erreur, l'avenir de votre client (et de votre partenariat) peut en dépendre ! Pourtant, **un élément vient souvent perturber vos projets**. Il se nomme Excel.

Pourquoi ne devez-vous pas ignorer ces processus ?

Les inclure dans vos projets d'intégration est-il vraiment indispensable ?

Quelles sont les solutions existantes ? Voici quelques éléments de réponse.

État de fait : Excel, l'éternel "maillon faible"

Les processus Excel sont partout, dans chaque entreprise, de la TPE du coin à la multinationale cotée en bourse. C'est **un outil universel**. Mais c'est aussi un outil dangereux. Chaque chef de département a déjà vécu, ou vivra un jour, le moment de panique où un fichier Excel faillira. Les **conséquences peuvent être désastreuses**. Prenons l'exemple de la banque d'affaires JP Morgan qui, à cause de la disparition d'un document Excel en 2012,

a perdu 6 milliards de dollars... C'est certes un cas extrême. Mais des classeurs mal gérés peuvent réellement coûter très cher à une entreprise. Pourquoi ? Car les fichiers Excel en provenance des métiers sont souvent **le premier maillon d'une chaîne de traitement de la donnée**.

Impossible donc d'en faire table rase. De très nombreux processus métiers sont gérés pour tout ou partie grâce à ce tableur. Les raisons invoquées sont multiples : des logiciels existants trop contraignants voire

(1) TMS : Treasury Management System

non-adaptés, **pas de logiciel pour ce besoin précis**, un manque de licences et donc un passage à Excel pour une communication avec les filiales, etc. Les utilisateurs font “comme ils peuvent” et ont recours à cet outil **adaptable à souhait, interopérable et connu de tous**. Lorsque des fichiers Excel et des **macros VBA** ont été développés ici et là, c'est qu'il y avait une bonne raison au départ !

En tant qu'intégrateur, c'est parfois un véritable dilemme : que faire de ces processus où **des datas Excel à forte valeur ajoutée** transitent tous les jours ? En choisissant de les ignorer, un projet entier peut aboutir à l'échec. Au fond vous le savez : vous **DEVEZ** intégrer ces données Excel à vos projets. Alors comment faire ?

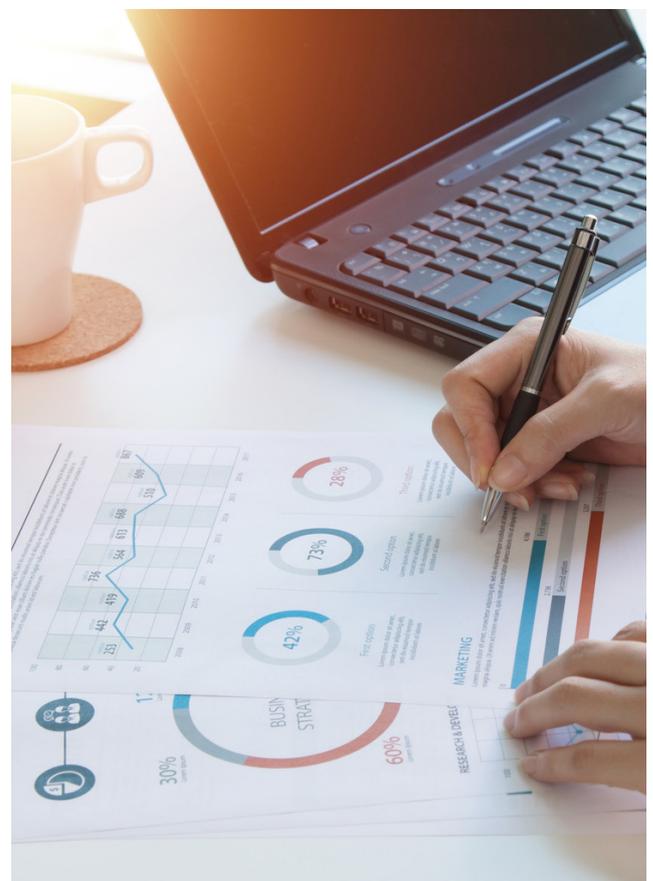
Des solutions palliatives imparfaites

Plusieurs solutions s'offrent à vous pour inclure ces données Excel à vos projets d'intégration. Parmi les principales, la première consiste à partir en croisade avec la DSI, quitte à vous attirer les foudres des métiers. L'objectif ? **Faire rentrer les utilisateurs dans le “droit chemin”** et les obliger à utiliser les logiciels à leur disposition. Cela vous permettra de connecter ces data Excel à votre projet et à la DSI de réduire le phénomène de shadow IT. Problème : les logiciels existants ne permettent pas toujours de répondre aux besoins spécifiques. De plus, les utilisateurs pourraient faire mine d'accepter et reprendre leurs bonnes vieilles habitudes rapidement. Votre merveilleux projet pourrait donc **se transformer en coquille vide...**

La seconde solution consiste à vous lancer

dans des développements sur-mesure pour permettre aux utilisateurs de “faire entrer” leurs précieuses données dans le giron du SI et plus spécifiquement de votre projet. L'avantage : vous vous ferez mieux voir par les métiers. Mais convaincre la DSI et ceux qui tiennent les cordons de la bourse risque d'être plus compliqué. En effet, que ce soit à travers des processus CPM ou des développements sur-mesure, les budgets et délais peuvent rapidement exploser. De plus, la question de la maintenance et de l'évolutivité de telles solutions se pose. En conclusion, c'est loin d'être la réponse idéale...

Une toute autre possibilité existe : Gathering Tools. Alors qu'attendez-vous pour vous renseigner sur cette alternative Excel et donner une autre dimension à vos projets ?



Ajouter Gathering Tool dans son offre : quels bénéfices pour les intégrateurs ?

Par Sébastien Pancher, Gathering Tools

Le logiciel Gathering Tools est aujourd'hui utilisé par une diversité d'intégrateurs dans le domaine de la **Business Intelligence (BI)**, de la **finance**, du **Corporate Performance Management (CPM)**, etc. C'est en effet la seule solution du marché exclusivement dédiée au décommissionnement de processus de collecte de données sous Excel.

Pourquoi ces spécialistes ont-ils fait le choix d'ajouter la technologie Gathering Tools à leur offre ? Parce qu'elle permet à leurs projets d'entrer dans une nouvelle dimension à moindre coût. Comment ? Réponse avec une liste non-exhaustive des **principaux bénéfices apportés par Gathering Tools à un intégrateur**.

La différenciation par l'innovation

Tout d'abord, Gathering Tools permet à l'intégrateur qui l'associe à son offre de **se différencier de la concurrence**. En effet, c'est une technologie qui jusqu'ici n'était déployée que dans les grands groupes (Adidas, Bic, Danone... La liste est longue et se trouve [sur le site de l'éditeur](#)). Elle est donc encore peu connue des ETI et PME, et offre ainsi aux intégrateurs la possibilité d'adjoindre à leur catalogue, une offre à la fois innovante et dont la crédibilité technique n'est plus à prouver.

L'innovation de Gathering Tools est, de plus, très simple à démontrer et suscite généralement un effet "Whaou" dès la première démonstration.



1. Lorsqu'un contrôleur de gestion, un DRH, un directeur qualité ou autre expert métier voit le classeur Excel qui lui sert de support d'échange avec son réseau **parfaitement reproduit dans Gathering Tools** et qu'il voit l'effet des **contrôles de cohérence** et du **workflow** que propose la solution, il est généralement convaincu dès la première présentation.

2. De plus, quand le DSI constate que Gathering Tools permet de structurer les données de ce document et de les **intégrer au Système d'Information**, il peut lui aussi mesurer le gain que lui apportera la solution en matière de **qualité de données** ainsi que le gain économique à éviter de coûteux développements spécifiques.

3. Enfin, lorsqu'il est révélé que le **prix de la solution n'est pas basé sur le nombre d'utilisateurs** et qu'il n'est donc pas plus onéreux de collecter des données depuis des milliers d'utilisateurs que depuis quelques correspondants, le directeur des achats constate immédiatement l'économie qu'il pourrait réaliser en évitant, par exemple, l'achat de licences d'outils BPM / EPM pour des utilisateurs qui ne font que saisir des chiffres ou consulter des analyses.

De plus, en tant qu'éditeur, nous avons développé notre politique partenariale en vue de nouer des relations pérennes et mutuellement constructives. Nous souhaitons entretenir un **réseau de partenaires restreint mais vivant et prolifique**.



La rentabilité

Gathering Tools est un outil transversal : il peut donc se greffer à tous les projets nécessitant une collecte de données engageant des processus Excel. **C'est un investissement très rapidement rentable pour les intégrateurs. Les contextes d'utilisation sont extrêmement nombreux** et permettent également d'éviter de s'engager dans de coûteux et chronophages développements sur-mesure.

De plus, grâce à Gathering Tools, il sera nettement plus simple d'obtenir l'aval des métiers (conservation des habitudes de travail, pas de résistance au changement...) ainsi que de la DSI. L'intégrateur s'épargnera ainsi de longues négociations. Les délais de mise en oeuvre seront largement réduits mais compensés par des **TJM (Taux Journaliers Moyens) plus élevés**. Que demander de plus ?

La qualité de service

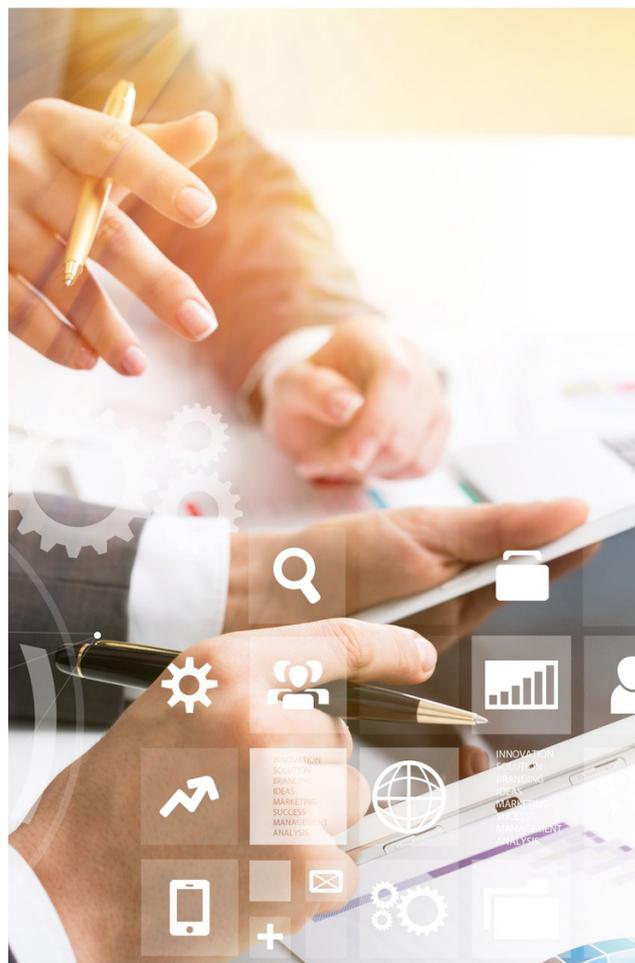
Parmi les nombreux avantages de Gathering Tools pour les intégrateurs, nous pouvons également citer **l'amélioration de la qualité de service**. De quelle manière ? En incluant Gathering Tools à ses projets, un intégrateur peut désormais prendre facilement en compte des processus Excel qui auraient peut-être été

laissés de côté par la DSI, et ainsi **valoriser la compétence des experts métiers.**

En les transformant en processus Gathering Tools, l'intégrateur pourra ainsi facilement **amener ses clients à repenser leurs processus.** Ajouter des processus de validation, créer de nouvelles règles de gestion pour éviter les erreurs de saisies, synchroniser les données de différents documents à un référentiel central, afficher seulement tel ou tel onglet selon l'utilisateur... Tout ceci est possible avec Gathering Tools. **Les compétences métiers des intégrateurs auront ici tout leur sens.** L'expertise sera renforcée auprès des clients en allant **plus loin que la simple digitalisation de leur processus.**

Le foisonnement commercial

Enfin, "last but not least" : les possibilités de foisonnement commercial que Gathering Tools offre aux intégrateurs. Elles sont nombreuses et courantes car, Gathering Tools répond à un besoin universel. Combien de projets restent habituellement lettre morte car sans data suffisante pour les abreuver ? Vous pourrez désormais y apporter une réponse.



Lorsque les DSI, ou même les responsables métiers, entendent parler d'un logiciel permettant de gérer et d'intégrer les processus Excel au SI, cela reste rarement sans conséquence. Entré dans le cadre d'un projet Trésorerie, par exemple, Gathering Tools pourrait tout à fait **éveiller l'intérêt du marketing** pour ses propres besoins. Le "repeat business" est en marche !

En ajoutant Gathering Tools dans son offre, chaque intégrateur peut ainsi envisager une multiplicité de bénéfices : faciliter un développement international, accroître la satisfaction client, toucher de nouvelles typologie d'entreprises, etc. Les seules limites seront celles que vous vous fixerez...

Quels liens faire entre Portefeuille Produits d'intégrateur et Gathering Tools ?



Propos recueillis auprès d'Olivier Catherin, CEO et co-fondateur d'Actinvision

Actinvision est le spécialiste Business Intelligence de l'analyse et de la visualisation des données. Notre ambition : **valoriser le patrimoine informationnel de nos clients**. Les prestations que nous proposons couvrent ainsi l'ensemble de la chaîne de valeur de la donnée : de sa préparation à la mise en place de solutions dédiées à la visualisation des informations.

C'est justement pour mieux répondre aux besoins de collecte de données qu'Actinvision s'est penché sur "le berceau" de Gathering Tools et a décidé, il y a près de 4 ans, de nouer un partenariat avec l'éditeur.

L'omniprésence d'Excel au sein des entreprises

Les projets informatiques de Data Management pullulent au sein des entreprises : pour plus d'efficacité dans les tâches du quotidien, pour fournir la bonne information au bon moment à la bonne personne, pour consolider des données et ainsi prendre les bonnes décisions stratégiques... Bref, je ne vous apprend rien, **nous sommes dans l'ère de la Gouvernance des Données**.

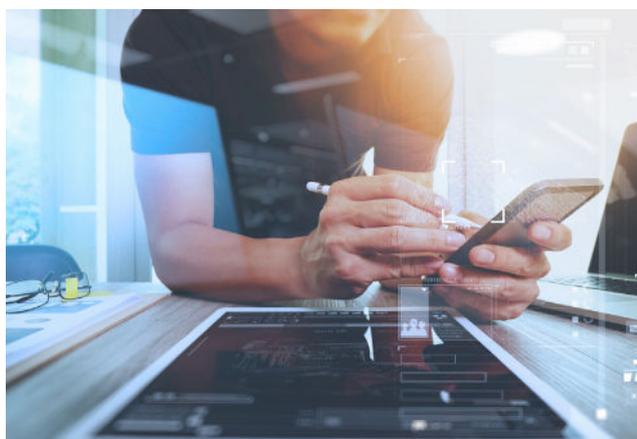
La DSI joue un rôle primordial dans ces typologies de projets. En effet, c'est elle qui est en charge d'analyser, de benchmarker et de déployer les "bonnes" solutions tout en



s'assurant de la cohérence globale du Système d'Informations. Il va sans dire qu'**Excel ne fait pas partie de ces dites solutions** avec son lot de problèmes de sécurité, d'intégrité et de perte de données.

Et pourtant, malgré les bons conseils de leurs référents IT, les métiers continuent inéluctablement à capitaliser, consolider et partager un nombre impressionnant de données via Excel. Pourquoi ? Tout simplement parce cet outil regorge d'avantages : simplicité d'utilisation, interopérabilité, possibilités de personnalisation sans l'aide d'un développeur, etc.

Les spécialistes de la Business Intelligence sont unanimes : Excel est une mine d'or de données "terrain" incontournables et complémentaires à celles existantes au sein du Système d'Informations. Ces données doivent donc être prises en compte et collectées pour **transformer la Data en une information exploitable, juste et fiable.**



Des processus de collecte complexes et onéreux

Pour répondre à cette problématique fortement ancrée au sein des DSI, deux grandes directions sont généralement privilégiées.

Première option : **la mise en place de solutions "métier"** (type logiciel de gestion de collecte de données financières par



exemple). Ces dernières offrent l'avantage de répondre à des **besoins très spécifiques** tout en assurant nativement les passerelles nécessaires vers le Système d'Informations central. Cependant, les coûts d'investissement (licences), d'hébergement, de déploiement ou encore de maintenance peuvent vite faire grimper la note. De plus, ces solutions ne se calquent jamais parfaitement sur les besoins spécifiques de tout un chacun. Enfin, leur mise en place nécessite une conduite du changement rondement menée.

Vous l'aurez compris, les solutions métiers peuvent vite devenir de vraies usines à gaz, chronophages et coûteuses, sans nécessairement recevoir l'adhésion des métiers... Il y a donc de grandes chances qu'Excel revienne par la petite porte...

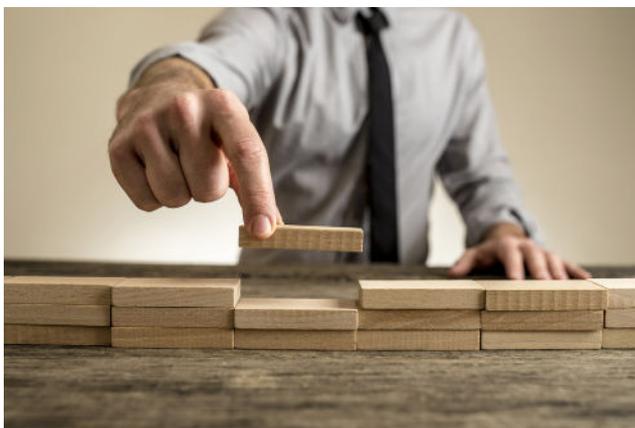


Seconde option : le **développement spécifique**. C'est ainsi l'assurance que votre collecte de données s'adapte parfaitement aux besoins et aux processus de l'entreprise et que les passerelles vers le SI soient faites "une bonne fois pour toute". La DSI aura alors entre les mains un outil "parfait", qui recueillera vraisemblablement les avis favorables des métiers. Mais à quel prix ? Développement initial, maintenance corrective, budgets liés à l'évolution... Sans parler des délais de mise en place... Ces contraintes auront tôt fait de décourager la DSI et Excel refera, sans conteste, son apparition...

Il existe cependant une alternative...

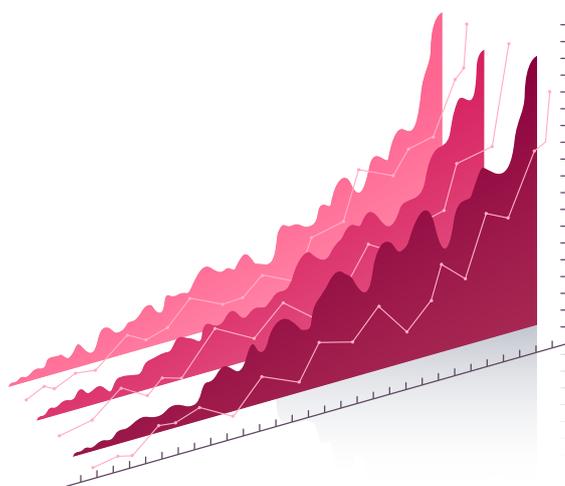
Gathering Tools, la brique manquante

En tant qu'expert BI, nous avons souvent été confrontés à cette problématique de consolidation de données venant de différentes sources Excel. C'est pourquoi nous avons été séduits par l'approche de Gathering Tools.



Cette solution est pour nous une manière de "réconcilier" DSI et métiers. L'outil ne vient pas en remplacement mais bien en amélioration de l'existant. Les métiers conservent ainsi leur habitudes de travail, Gathering Tools venant se calquer sur Excel en toute transparence. La DSI, quant à elle, profite de la puissance d'un **environnement agile et sécurisé, dans lequel l'intégrité et la cohérence des données sont assurées.**

Gathering Tools permet ainsi de remonter les 20% de données non gérées par le Système d'Informations "officiel". Ces données terrain ô combien stratégiques contribuent ainsi à renforcer la puissance



de la Business Intelligence en offrant à nos clients, des indicateurs "justes" et une vision "réelle" à 360°. C'est à mon sens, **une brique additionnelle et indispensable à la BI**, qui vient vraiment compléter les lacunes des autres produits.

Les intérêts de la technologie Gathering Tools pour les intégrateurs

Propos recueillis auprès de Jean-Luc Coisson, Practice Manager BI chez VISEO



Pour un intégrateur, ajouter de nouvelles solutions dans son portefeuille produits relève d'un véritable choix stratégique. Chez VISEO, en tant que spécialiste de la Business Intelligence, notre politique partenariale repose sur des accords historiques avec SAP, Microsoft... Rares sont donc les partenariats avec des éditeurs de taille plus réduite. Malgré tout, dès 2012, nous avons fait le choix de **faire entrer Gathering Tools (GT) dans l'escarcelle de notre gamme produits.**

Retour sur les intérêts de la technologie GT pour nous VISEO, mais aussi plus largement, pour les intégrateurs.

Une solution simple et efficace

L'un des premiers critères (et non des moindres) qui nous a poussés à consolider ce partenariat, c'est que Gathering Tools est **une technologie qui fonctionne** : elle enlève tous les défauts de partage et de consolidation des données sur Excel.

Sa simplicité d'utilisation pour le client final et ses performances sont sans pareil. Pour preuve, la première fois que nous avons introduit GT dans l'un de nos projets clients, ce dernier a tout simplement été bluffé. Il a très rapidement réussi à **se projeter avec l'outil** tant en termes d'organisation que de démocratisation de la solution à d'autres projets / services de son entreprise.

Des bénéfices clients incontestables

Gathering Tools offre aux métiers la possibilité de conserver leur environnement et leurs habitudes de travail sur Excel. C'est une vraie force car, d'expérience, Excel reste LE support privilégié, flexible et démocratisé pour les métiers. J'irai même plus loin : aujourd'hui c'est pour eux, **le premier outil de Business Intelligence** ! La DSI est, quant à elle, souvent opposée au maintien de ces fichiers volatiles et essaye d'imposer l'utilisation d'autres solutions (type BPM, ERP...). Mais ces démarches se soldent quasi-systématiquement par des échecs et le Shadow IT reste de mise. Avec Gathering Tools, la DSI est assurée de disposer d'une solution sécurisée et performante.

Bien au-delà des aspects techniques de collecte et de consolidation des données Excel, la mise en place de Gathering Tools permet également à nos clients de s'interroger sur leurs modalités de partage et de circulation de l'information. Très rapidement, ils en arrivent à la conclusion qu'il est nécessaire d'aller bien au-delà de la collecte d'informations et **challengent leurs processus**. Très souvent même, la dimension du projet change : au delà du projet initial, les besoins d'autres services peuvent remonter à la surface. La DSI dispose alors d'une réponse simple et efficace, "prête à l'emploi". GT est donc un gage d'amélioration continue pour l'ensemble des services de nos clients.

Des opportunités "business"

Aujourd'hui, GT est le seul outil du marché à proposer cette couverture fonctionnelle. Chez VISEO, nous l'envisageons donc comme



un outil complémentaire à ceux que nous proposons à nos clients. Gathering Tools intervient ainsi de manière transverse sur l'ensemble de notre gamme produits.

C'est à mon sens, une véritable pépite, voire même un facteur différenciant qui nous permet d'apporter à nos clients, **une qualité de service supérieure** et de développer de nouvelles opportunités en termes de business.

Un partenaire de choix

Chez VISEO, nous choisissons scrupuleusement nos partenaires. La qualité technologique est en effet primordiale mais pas que. Ce que nous apprécions avec Gathering Tools, c'est la **réactivité des équipes et la qualité de leur accompagnement** dès la formation de nos référents GT en interne, voire même sur certains de nos projets clients. La **santé financière** de l'entreprise est aussi un facteur très rassurant pour nous. Nous savons que nous pourrions compter encore de nombreuses années sur la puissance de leur outil. D'autant qu'avec de telles ambitions affichées, l'aventure avec Gathering Tools n'est pas prête de s'arrêter...

Gathering Tools : un investissement rentable pour les intégrateurs ?



Propos recueillis auprès de Pierre Andrieu, Directeur Associé chez Solution B.I

En tant qu'intégrateur, il n'est pas toujours simple de sortir des sentiers battus, **sceller de nouveaux partenariats** et former ses équipes à de nouvelles technologies. Pourtant chez Solutions B.I, c'est un de nos crédos : être en constante évolution pour pouvoir innover dans chaque nouveau projet et **répondre rapidement aux besoins de nos clients**. C'est pour cette raison que nous avons fait le choix d'intégrer Gathering Tools à notre offre il y a quelques années. Nous avons vite ressenti les effets positifs de cette **technologie unique sur le marché**, tant en termes de **satisfaction client que de rentabilité**.

L'investissement initial

Intégrer la solution Gathering Tools à son portefeuille demande tout d'abord de rentrer en contact avec l'éditeur et de **partager sa vision**. En effet, les équipes de Gathering Tools, tout comme celles de Solution B.I, mettent un point d'honneur à faire de chaque partenariat, **une relation pérenne et profitable pour les deux parties**. Leur approche est différente de celles le plus souvent rencontrées sur le marché. Leur objectif n'est pas de créer un réseau de partenaires gigantesque, mais plutôt de trier sur le volet les entreprises avec qui ils souhaitent évoluer. C'est une **démarche très appréciable pour un intégrateur** car l'expression "partenaire commercial" prend tout son sens.



Bien sûr, une fois cette première étape de prise de connaissance passée, arrive la **maîtrise de la technologie**. Cela demande évidemment un investissement humain et donc financier, mais **sans commune mesure avec les bénéfices retirés** par la suite. Nous le savons, les ressources compétentes sont rares dans le monde des intégrateurs et envoyer des collaborateurs en formation peut s'avérer compliqué, mais le jeu en vaut la chandelle. Les formations dispensées pour gérer un premier projet Gathering Tools durent 3 jours et ont lieu dans les locaux parisiens de l'éditeur. Les consultants ainsi formés ont ensuite **accès à un support téléphonique**, des kits de communication etc. Rien n'est laissé au hasard.

Le ROI

Pour un intégrateur, ajouter une nouvelle solution à son portefeuille doit rapidement être synonyme de rentabilité. Pour cela, Gathering Tools a un **avantage considérable : sa transversalité**. La solution permet d'apporter une nouvelle dimension aux projets de Business Intelligence que nous mettons en oeuvre chez nos clients. C'est **une brique complémentaire** au reste de notre



portefeuille. Elle s'interface parfaitement avec les outils de reporting tels que Microstrategy ou Power BI, pour ne citer qu'eux.

Excel étant un des outils les plus utilisés en entreprise, l'inclure dans nos projets est incontournable. Nous étions très souvent contraints de réaliser des sites webs customisés pour la partie collecte de données.



C'était coûteux et chronophage, pour nous comme pour nos clients. La maintenance de ces sites dédiés était compliquée et souvent gérée par des équipes tiers ; bref, ce n'était pas la solution idéale. Avec Gathering Tools, nous évitons tous ces développements, ce qui nous a permis de **réduire considérablement notre "time-to-market"** et **d'augmenter nos TJM (Taux Journalier Moyen)**. Le client est lui aussi gagnant car le projet prend moins de temps et la maintenance est réellement facilitée. **Le ROI de Gathering Tools est donc très vite palpable !**



Les perspectives

La solution Gathering Tools est également rentable pour un intégrateur car elle permet d'ouvrir de **nouvelles perspectives commerciales**. D'une part, elle permet d'obtenir des marchés complexes, voire inaccessibles. Combien de projets de BI avortent avant même d'avoir commencé faute d'avoir suffisamment de données pertinentes pour les nourrir ? Avec Gathering Tools, l'intégrateur est en mesure de proposer au client une solution **simple et rapide à mettre en oeuvre pour alimenter son projet en données structurées**. Par ailleurs, grâce à son « imitation » quasi parfaite d'Excel, Gathering Tools limite aussi les longues stratégies de conduite du changement nécessaires lors de la mise en place d'un EPM par exemple. Les utilisateurs gardent leurs processus métier à l'identique (ou presque), ce qui **accroît considérablement le taux d'appropriation**.

D'autre part cette technologie est **tout à fait propice au cross-selling**. En "entrant par la

porte finance" d'une entreprise, il est tout à fait possible ensuite de "pousser la porte marketing". Les possibilités offertes par Gathering Tools sont uniques sur le marché et adaptables à tous les métiers. Les DSI ou les directeurs de départements en sont bien conscients et n'ont aucun mal à **transposer la solution à leurs problématiques**.

Enfin, les perspectives qu'offrent Gathering Tools pour un **développement international** méritent elles aussi que l'on s'y arrête. Dans de très nombreux pays, les fichiers Excel sont la base de l'organisation d'une entreprise. Pouvoir les intégrer au SI facilement et pour des coûts raisonnables permet d'ouvrir, là aussi, le champ des possibles.



Pour conclure, le passage de nos collaborateurs dans les mains des équipes Gathering Tools n'est pas prêt de se terminer. **Notre relation partenariale a de beaux jours devant elle !**



Projets Gathering Tools : mode d'emploi pour les intégrateurs

Par Jean-Marc Briquet, Gathering Tools

En tant qu'intégrateur, vous êtes régulièrement confronté à des **problématiques de collectes de données en entreprise**, notamment celles gérées sous Excel. La preuve dans notre billet : ["Projets digitaux : la problématique du last mile"](#).

Vous songez donc à vous tourner vers Gathering Tools, la seule solution du marché exclusivement dédiée au décommissionnement de processus de collecte de données sous Excel ? Alors, pour **tout savoir sur notre programme partenarial**, suivez le guide !

Pourquoi devenir partenaire ?

Devenir partenaire Gathering Tools est source de nombreux avantages pour un intégrateur :

- *bénéficier d'une technologie réellement différenciante dans un secteur très concurrentiel*
- *profiter d'un facteur d'accélération de vos ventes non négligeable*
- *réduire drastiquement le time-to-market de vos projets*
- *diminuer les résistances aux changements*

Mais surtout : l'avantage considérable pour un intégrateur est que Gathering Tools est une solution totalement transversale. Vous pouvez l'associer à tout votre portefeuille Produits existant, ce qui en terme de ROI est sans commune mesure.



Sachez tout de même que nous mettons un point d'honneur à **choisir nos partenaires avec soin et à inscrire nos relations dans la durée**. Notre objectif est de nous concentrer sur l'évolution du produit tout en développant ses ventes en France et à l'étranger. Nos partenaires intégrateurs sont donc stratégiques pour notre croissance.

Quel investissement ?

Devenir partenaire Gathering Tools demande un réel investissement afin de maîtriser la technologie et **se lancer à la conquête de l'énorme marché du décommissionnement Excel**. Comment ?

Nous demandons aux entreprises qui nous sollicitent de remplir plusieurs critères, pour rejoindre cette **belle aventure commune**. En voici quelques-uns :

- avoir une base minimum de 40 clients,
- compter des consultants SQL seniors dans vos rangs,
- attester d'une compétence dans la vente de logiciels,
- suivre notre cycle de formations pour les aspects commerciaux et techniques, dispensé dans nos locaux, par nos experts,
- créer une page dédiée à la solution Gathering Tools sur votre site web...

En clair, nos requêtes sont simplement des **pré-requis classiques dans le monde de l'intégration**.

Un accompagnement personnalisé

Chez Gathering Tools, nous tenons également à assurer un niveau d'engagement élevé pour nos partenaires.

En effet, afin que nos partenariats soient profitables pour les deux parties, **nous souhaitons créer un environnement propice à l'émulation commerciale**. C'est notamment pour cette raison que nous réalisons nos formations en présentiel, dans nos locaux. C'est l'occasion pour les consultants formés de connaître l'environnement Gathering Tools dans son intégralité et de **créer un véritable lien** avec les équipes.

Nous avons également mis en place une base de connaissances Produit pour que nos partenaires puissent disposer facilement des informations relatives à la solution. En cas de besoin, ils ont également **accès à une hotline directe**.

Mais surtout, **un channel manager est affecté à chaque partenaire**. Cela permet de nouer une vraie relation de confiance, idéale pour trouver ensemble de nouveaux projets sur lesquels s'engager.

Enfin, nous travaillons actuellement à la construction d'un **intranet partenaire dédié** pour augmenter encore notre qualité de service.

Et parce que parfois les images valent mieux qu'un long discours, voici le **parcours typique d'un partenaire** (voir frise ci-dessous)

Bref, vous l'aurez compris, chez Gathering Tools **nous considérons nos intégrateurs partenaires comme des ressources précieuses** et nous ne laissons rien au hasard.

Pour connaître en détail notre programme partenarial, n'hésitez pas à nous contacter !



Conclusion

La solution Gathering Tools a tout pour devenir votre meilleure alliée. Ses avantages sont nombreux : différenciation par rapport à la concurrence, hausse du niveau d'expertise, foisonnement commercial, etc. Quant à ses possibilités d'intégration avec d'autres solutions, elles sont quasi illimitées.

Les témoignages de nos partenaires Solution B.I, VISEO et Actinvision sont de belles preuves des **bénéfices engendrés** par notre solution de décommissionnement de processus de collecte de données sous Excel.

Vous avez désormais toutes les clés en main pour devenir un membre actif de notre réseau de partenaires et profiter d'opportunités variées pour exercer vos talents. Et n'hésitez pas à nous contacter pour connaître plus en détails, **notre politique partenariale !**

A propos de Calame Software



Société française créée en 2003, Calame Software S.A.S est un éditeur de logiciels spécialisé dans la collecte automatisée de données.

Avec la suite logicielle Gathering Tools, l'ambition de Calame Software est de proposer une plateforme de collecte et de consolidation souple et évolutive, capable de s'adapter à tous les métiers de l'entreprise. Elle répond à la fois aux enjeux des directions fonctionnelles et des directions informatiques, puisqu'elle permet d'alléger le travail de tous les acteurs tout en permettant une intégration des données terrain au référentiel de l'entreprise.