

Alticap et Sage, un partenariat qui s'inscrit dans la durée

Depuis l'origine en 1993, Alticap, dont l'activité principale s'articule autour des solutions de gestion, n'a cessé de développer les termes de son partenariat avec Sage. Une relation pérenne qui a permis à la société de renforcer ses prestations de services autour des solutions Sage PME.

Créée en 1993 par son dirigeant actuel, Alticap a commencé par développer une activité de consulting autour des logiciels Sage. "À l'époque, nous proposons uniquement des prestations de formations et de conseils relatives aux solutions Sage, explique Eric Le Goff, Président du Groupe Alticap. Spécialisé dans les solutions de l'éditeur, c'est très naturellement que nous avons suivi les démarches pour être certifié Revendeur Conseil Sage lors de la mise en place de ce label en 1997." Pris dans l'engrenage des grandes migrations des solutions de gestion liées au passage à l'an 2000, Alticap s'est développé et a recruté de nouveaux collaborateurs. "Nous sommes alors arrivés au constat que pour poursuivre et pérenniser la croissance de notre activité, il nous fallait obtenir l'agrément de Partenaire Centre de Compétences Sage, poursuit Eric Le Goff.

Un agrément qui supposait que nous disposions en internes de trois formateurs techniques Sage au minimum. Nous nous sommes donc engagés avec Gilles Brunel et Hubert Nolais, les deux associés de la société, dans cette démarche auprès de Sage et avons ainsi reçu ce nouvel agrément en 2000." Aujourd'hui, Alticap commercialise des solutions Sage et assure par ailleurs de nombreux services autour, dont l'installation, la formation et l'assistance autour de ces logiciels.

● UNE COMPLÉMENTARITÉ DES OFFRES POUR MIEUX SERVIR LES BESOINS CLIENTS

Conscient des attentes de ses clients PME, notamment en matière de solutions globales, Alticap s'est alors attaché à décrocher de nouvelles certifications. "Au-delà du label Centre de Compétences Sage, nous sommes également certifiés depuis 2005 et 2006, Microsoft pour la partie système d'exploitation, HP pour la partie serveurs et Orange sur les réseaux et interconnexions, ajoute Eric Le Goff. Si notre cœur de métier reste articulé autour des solutions de gestion, nous sommes désormais un partenaire de solutions informatiques globales."

Parallèlement, Alticap n'a depuis cessé de s'agrandir en rachetant FCI Informatique à Rouen en 2007 et Gomis Informatique à Rennes en 2009. En 2010, Alticap a également créé l'agence Altisea au Havre. Aujourd'hui, la société compte ainsi près de 40 collaborateurs. "Nous entendons ainsi renforcer notre proximité client, poursuit Eric Le Goff. Notre objectif consiste en effet à mettre à la disposition de nos clients des équipes dédiées capables d'assurer aussi bien la vente, le déploiement des solutions Sage, que la hot line sur ces produits, tout en capitalisant sur la synergie du groupe Alticap. Nous renforçons également nos compétences Sage en permanence de manière à toujours apporter un service de qualité. D'ailleurs, nous sommes désormais en mesure de travailler en mode projet sur les solutions de l'éditeur."

Eric Le Goff,
Président du Groupe Alticap

SOCIÉTÉ

Activité

société de conseils
en informatique et Centre
de Compétences Sage

Date de création

1993

Chiffre d'affaires 2010

5,06 millions d'euros

Effectif

40 collaborateurs

Parc clients

2000 clients PME

Siège social

Caen

● UN PARTENARIAT PÉRENNE AVEC SAGE

Depuis sa création, Alticap capitalise sur son savoir-faire et son expertise autour des solutions Sage pour les PME. *Notre partenariat avec Sage s'inscrit dans la durée*, souligne Eric Le Goff. *Un choix porté par la reconnaissance de l'éditeur sur son marché, sa proximité avec son réseau de partenaires ainsi que la fiabilité de ses offres. En 17 ans de collaboration avec Sage, nous n'avons ainsi jamais eu de gros litiges avec les clients chez qui nous avons déployé les solutions de l'éditeur...*"

"Par ailleurs, notre qualité en tant que partenaire Centre de Compétences Sage nous confère un certain nombre d'avantages concurrentiels et différenciant. Cet agrément est un gage de compétence de nos équipes et rassure nos clients. Il nous permet par ailleurs de proposer des prestations de hot line et d'assistance aux utilisateurs, générant ainsi des revenus additionnels. Nous bénéficions par ailleurs d'un accès à la base de connaissances techniques de Sage, d'une hot line de niveau 2 et 3 dédiée, d'un support marketing..."

● UNE EXPERTISE RÉCOMPENSÉE PAR LE TROPHÉE DE LA DISTRIBUTION DE DISTRIBUTIQUE.COM

À l'occasion de l'évènement IT-Partners de février 2011, Alticap s'est vu décerner le Trophée de la Distribution de Distributique.com.

"Une reconnaissance de la profession particulièrement importante et qui récompense nos différents efforts et investissements pour développer notre savoir faire et notre expertise, notamment autour des solutions Sage, conclut Eric Le Goff. Ce prix récompense également notre stratégie de développement autour de quelques partenaires clés et notre fidélité sans failles à ces partenaires. Un prix auquel sont très sensibles nos clients..."

