



PERFECTSIGHT

Solutions d'avenir pour optimiser la performance des entreprises



PerfectSight, filiale du groupe lena fondée en 2013, est le 1er intégrateur de solutions de pilotage de la performance. Elle distille son expertise avec l'appui de la plateforme Jedox, progiciel allemand dédié aux domaines de la Business Intelligence (BI) et de la Business Analytics. Présentation avec Patrick Vizet, son fondateur.

Pouvez-vous nous définir l'activité du groupe lena et de PerfectSight ?

Le groupe lena est l'un des leaders français dans le domaine du Performance Management. Cette spécialité a pour but de planifier une performance d'entreprise et de la suivre. L'objectif du groupe et de PerfectSight est de modéliser l'activité d'une société, son activité passée et en cours. Nous avons aussi la capacité de modéliser le futur, puis de comparer ce futur avec ce qui s'est réellement passé. Nous réalisons par exemple des prévisions de chiffres d'affaires analysables selon les produits, les commerciaux, l'organisation de la société, etc...

Quels types de solutions construisez-vous ?

Nous sommes éditeur et intégrateur de plusieurs offres packagées. Ces solutions sont dédiées à la planification financière et à la planification de la trésorerie. PerfectSight conçoit également des outils spécifiques à la gestion de la masse salariale (simuler le besoin en effectif pour en déduire une situation de la masse salariale demain), ainsi qu'une solution propre au secteur du Retail, centrée sur l'analyse, le suivi et la prévision des ventes en magasin.

La relation qui vous lie à l'éditeur Jedox est plus que fructueuse ?

Nous sommes le premier revendeur et partenaire de Jedox (agrément pour la vente de ses licences, la formation et le support de ses logiciels) depuis la création de notre société, en 2013. Nous avons choisi de nous appuyer sur un éditeur très innovant, dont les produits sont simples à utiliser, faciles à déployer et à personnaliser, afin de construire nos propres solutions sur cette technologie. Grâce à notre dynamique de développement, notre expertise

technique et à la pleine satisfaction de nos clients, nous avons été élus, en 2014 « Rising Star » puis chaque année, Jedox nous a attribué la distinction « Partner of the Year ».

Votre actualité est marquée par une nouvelle récompense...

Nous avons reçu en septembre un autre prix de la part de Jedox. Cette distinction récompense PerfectSight en tant que meilleur partenaire en termes de propositions de solutions. Cela met en exergue notre métier d'éditeur d'applications. Ces dernières seront d'ailleurs disponibles sur la marketplace de Jedox sous peu. Nous souhaitons renforcer largement cette démarche-là et, faire en sorte que l'édition soit demain notre chiffre d'affaires principal.

Votre ambition de développement ?

Aujourd'hui, nous accompagnons autant de grandes sociétés que des PME. Le rêve que j'avais fait au moment où j'ai lancé PerfectSight, était d'apporter pour le monde de la PME des outils de planification et de suivi de la performance. Nous croyons que cette catégorie d'entreprises, l'un des poumons de l'économie française, doit être équipée pour améliorer son profit. C'était le leitmotiv d'origine. Nous allons amplifier cette démarche et dédiés de plus en plus nos solutions packagées au monde des PME. A ce titre, nous sommes fiers d'avoir, entre autres comme clients, des sociétés comme Puresse, les Champagnes Jacquart et Collet, que nous accompagnons depuis plus de 3 ans.



PerfectSight.fr

À la une

Des réussites entrepreneuriales, qui passent par la création de valeur, la performance et le volume

Partez à la rencontre de nos « Entreprises à la une » et découvrez ces dirigeants dynamiques qui ont su rendre leur business hors norme. A travers leurs prises de parole, ils démontrent quelles sont les recettes du succès. Ils exposent comment ils ont su initialiser, reprendre ou développer leurs organisations, en créant de la valeur. Ce qui passe par la capacité à incarner une marque et à générer des actifs, non seulement financiers mais aussi immatériels. Car aujourd'hui le phénomène « startup » et l'uberisation de l'économie ont tellement bouleversé les modèles, que le résultat ne se mesure plus seulement en termes de produits, de nombre d'emplois créés, d'usines ou de localisations. Au-delà de l'efficacité et du chiffre, la réussite consiste à susciter l'adhésion, voire l'émotion, afin de motiver des financeurs, d'identifier des cibles d'acquisition ou des partenaires, de souder les équipes et de créer une vraie relation client. En connaissant bien l'ADN de leur compagnie, qui souvent reflète celui des fondateurs, les managers tiendront un discours clair, amélioreront leur positionnement, bref prendront toutes ces décisions déterminantes, qui ont du sens.

De beaux exemples à suivre ! Pour dynamiser leur activité, ces leaders charismatiques ont su évaluer leur marché et y répondre, analyser sans concession la concurrence pour se positionner de façon parfaite. Ils ont façonné et affirmé une identité originale, grâce à des valeurs authentiques, qui leur ont permis de trouver leur voie et de fédérer leurs équipes. Ils ont un point commun : être à l'écoute de leurs collaborateurs et partenaires, qu'ils appartiennent aux générations X, Y ou Z. Ils s'engagent dans une démarche de RSE et privilégient des valeurs comme la confiance et la transparence, tout en encourageant l'initiative individuelle et la mobilité. Reste un défi majeur. Grandir en taille est une condition indispensable au développement, à la pérennité et même à la survie de chaque entreprise. Sans croissance (interne ou externe), il s'avère impossible de faire face à un monde concurrentiel. Préserver son périmètre d'action, réaliser des économies d'échelle, se positionner dans le TOP 10 de son secteur, autant d'enjeux qui passent par le volume sans perdre son ADN pour autant. La saga du succès, c'est tout cela à la fois.