



Malika Djelassi

## PAUL DE GROEVE MALIKA DJELASSI www.formation.be révolutionne le marché de la formation en Belgique

Les offres de formation à travers un seul et unique portail. C'est l'objectif de [www.formation.be](http://www.formation.be) «Via ce nouveau portail, les acteurs B2B du secteur de la formation seront désormais mis en relation pour construire des partenariats efficaces», explique **Malika Djelassi**, à l'origine du projet, en ligne depuis février.

Le portail offre des services pour l'ensemble des acteurs du marché de la prestation formation (communication, informatique/système d'information, bureautique/internet, développement personnel/coaching, marketing/vente, management/direction, ressources humaines/personnel, langues, comptabilité/finance/administration, droit/fiscalité, achats/approvisionnement...)

«Aujourd'hui, en rapprochant organismes de formation, directions HR, formateurs ou consultants free-lance, nous souhaitons aller encore plus loin pour contribuer au dynamisme du marché de la formation en entreprise», précise **Patrick Lévi**, Managing Partner, [www.formation.be](http://www.formation.be)

Pour les directions HR, l'attrait de [Formation.be](http://www.formation.be) est évident. L'outil «appel d'offres» de [www.formation.be](http://www.formation.be) permet une plus grande fluidité... et de comparer l'offre en un temps record. Jusqu'ici, les directions HR communiquaient peu sur leurs besoins immédiats, l'accès des organismes de formation à la globalité des appels d'offres étant limité. Des documents spécifiques au domaine HR sont également consultables via le centre des connaissances de [Formation.be](http://www.formation.be).

Autre outil original, «Dernières minutes», une sélection de formations profitant d'un rabais (10%, 15%, 20%, 25%...). La version néerlandophone du site est disponible sur [www.opleidingen.be](http://www.opleidingen.be). Une solution «print» est en préparation, «de quoi étoffer notre offre en proposant une solution de communication mixte», précise **Patrick Lévi**.

## STEPHAN VAN BULCK Infomat tire l'activité logicielle de Systemat au top

Baisse des activités relatives aux produits, stabilisation des services... et «excellente performance» des logiciels -avec des portefeuilles de contrats renforcés et des prestations de services complémentaires en croissance. Telle est, en résumé, l'analyse de l'exercice 2009 du groupe Systemat.

*«En logiciel, 2008 avait déjà été un bon cru. En 2009, on a fait mieux encore: 17% de croissance. Cette année, on vise désormais les 20%!»* Pour **Stephan Van Bulck**, Managing Director d'Infomat, filiale spécialisée de Systemat, ces résultats et prévisions -qui dénotent dans le climat actuel- s'inscrivent précisément dans une démarche volontaire des entreprises: «Si j'analyse certaines affaires remportées ces derniers mois, ce sont les entreprises les plus touchées par la crise qui investissent le plus pour optimiser leurs processus!»

Significatif, l'exemple de Vanas, près d'Anvers (65 utilisateurs DIMASYS) qui a décidé de repartir d'une feuille blanche afin de pouvoir mettre en œuvre de nouveaux processus. En somme, une remise à plat... sans changer d'ERP!

Si, année après année, l'activité logicielle de Systemat s'est toujours bien tenue, le lancement des offres SaaS (Software as a Service) ou CLR (Contractual License Renting) des produits POPSY, YPSOS et DIMASYS a pleinement joué. Plus les «produits dérivés». Ainsi Corsa ECM, la solution de Document Management. Parmi les clients, l'italien AutoGrill (AC Restaurant, Delifrance, Quick...) ou Niko (électricité) qui ont mis en œuvre d'autres ERP.

Avec Dim@Sports, un système de gestion centrale pour les associations sportives et autres organisations de gestion de membres, aujourd'hui dans les fédérations nationales de basket, de gymnastique, de hockey et bientôt d'aïkido, Infomat a fait une jolie percée que **Stephan Van Bulck** compte reproduire dans d'autres secteurs où la notion de «membership management» est aussi importante, comme les organisations syndicales et les organisations professionnelles. Le SLFP (Syndicat Libre de la Fonction Publique) a été le premier à signer; trois autres ont suivi.

Profitant désormais de bureaux à Liège, l'entreprise originaire de Wilrijk, fait également une incursion remarquée aux Pays-Bas... alors que le groupe Systemat s'est recentré sur la zone BeLux. «La concurrence locale ne nous fait pas peur, le marché est aussi plus vaste!»

### Léger repli, en 2009, de Systemat

Le chiffre d'affaires du groupe informatique Systemat pour l'ensemble de l'année 2009 s'établit à 101,127 millions d'EUR, en baisse d'un peu moins de 10% par rapport à 2008, le léger rebond observé au deuxième semestre n'ayant pas suffi à éponger un premier semestre fortement déficitaire.

La baisse du chiffre d'affaires pour 2009 s'explique principalement par la chute de 13% de la division «Products» dont le chiffre d'affaires est passé de 78 à 68 millions d'EUR. Les activités «Services» sont par contre restées relativement stables, affichant une baisse limitée à 3% sur l'année.

La marge brute perd elle 9% passant de 30.923.000 à 30.110.000 EUR.

