

<http://www.distributique.com/actualites/lire-bios-consulting-verticalise-son-approche-14772.html>

Les autres sites d'IT News Info :

- Sécurité des systèmes d'information
- Management des systèmes d'information
- Actualité high tech et usage du numérique

Distributique.com

LE WEB DU BUSINESS IT

Newsletters
RSS

RECHERCHEZ sur distributique.com

Tapez votre mot-clé

OK

la presse spécialisée
fnps

EMPLOI | AGENDA | CHIFFRES-CLES | ANNUAIRE IT | NOMINATIONS | TRIBUNES D'EXPERTS | ENTRETIENS | ESPACE LIVRES BLANCS
ECONOMIE | PRODUITS | DISTRIBUTION | FORUM | REGIONS | SERVICES | REFERENCEMENT | GROSSISTES IT

Informatique 28/06/2010

RACHATS

BIOS Consulting verticalise son approche

Imprimer | Recevoir la newsletter | Ecrire à l'auteur

Le cabinet de conseil BIOS Consulting a récemment fait l'acquisition de son homologue HCM. L'opération permet au groupe fait passer son effectif à 50 consultants, dont 10 sont issus des rangs de HCM. D'ici à la fin 2010, les revenus cumulés du nouvel ensemble devraient atteindre 5 M€. « Nous avons souhaité orienter notre stratégie vers une approche verticalisée. explique Philippe Le Corre, co-fondateur de BIOS Consulting. Le rachat de HCM constitue une étape clé de ce processus ».

En effet, bien qu'elles soient tout deux des spécialistes des solutions de Business Intelligence, HCM et BIOS Consulting avaient choisi jusqu'ici des positionnements différents. Ainsi, HCM a adopté depuis longtemps pour une approche métier tournée vers les acteurs de l'industrie pharmaceutique. Son portefeuille de services et de solutions métiers comporte notamment l'application maison PharmAnalyser qui permet à un laboratoire pharmaceutique de suivre tous les aspects de ses performances opérationnelles. De part sa spécialisation dans les processus fonctionnels partagées par des entreprises de tous horizons (achats, gestion des stocks, RH, vente...) BIOS Consulting se voulait beaucoup plus généraliste en terme de clientèle.

Poursuite de la croissance externe en perspective

Non contente d'avoir renforcé son approche métier avec le rachat de HCM, la société a aussi entrepris de packager ses propres offres en matière d'achats, de RH et de logistique. Elle veut ainsi rendre ses offres accessibles à des clients de taille plus modeste que les grandes entreprises et les grands compte qui constituent son coeur de cible historique. En outre, le renforcement de son approche métier devrait se poursuivre à l'avenir avec de nouvelles acquisitions en perspective.

Fabrice Alessi



Imprimer | Recevoir la newsletter | Ecrire à l'auteur

Actualité du jour



Gestion d'impression déléguée

Né dans les tres grands comptes, le Managed Printing Services (MPS) est aujourd'hui décliné sous de nouvelles formes pour séduire les PME. Reste à convaincre les revendeurs IT qu'ils ont intérêt à préférer ces formules au négoce traditionnel d'imprimantes et de consommable. Ce dossier fait le point sur les nouvelles définitions du MPS, sur les politiques mises en place pour impliquer la distribution et sur les avantages financiers que la gestion d'impression déléguée est censée apporter aux partenaires.

LES DOSSIERS PUBLIES :

- 6 » La Sécurité (jan 2010)
- 5 » Logiciel / Saas (jan 2010)
- 4 » Les Solutions impression (jan 2009)
- 3 » Sauvegarde / Stockage (nov 2009)
- 2 » La Convergence IT / Télécoms / Mobilité (nov 2009)
- 1 » La Virtualisation (oct 2009)

PRODUIT DU JOUR



Drobo - Data Robotics

À destination des PME, le robot de stockage Drobo permet de conserver jusqu'à 16 To de données en toute simplicité. Après l'installation du pilote, il...

>> Tous les produits