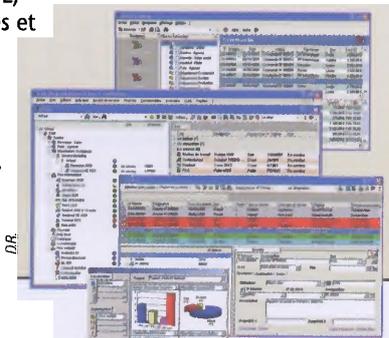




## Une solution ITIL performante et prête à l'emploi

Si le marché des logiciels de gestion des infrastructures (Infrastructure Resource Planning) est de plus en plus concurrentiel en entrée de gamme, le nombre d'acteurs dans les solutions "Haut de gamme" reste limité. C'est dans ce créneau que PYTHEAS a choisi de jouer ses cartes en proposant une solution ITIL prête à l'emploi, ouverte, simple d'utilisation et performante. Une offre qui reflète les attentes des clients si l'on en croit le succès rencontré, en France comme à l'étranger, par le logiciel PYTHEAS Asset Management (PAM), produit phare de la marque, décliné sous trois plate-formes, pour PME, comptes intermédiaires et grands comptes. Lorsqu'elle naît, en 1993, la société n'est que prestataire en services informatiques. Deux ans suffisent cependant à son



dirigeant, François Bouquet, et à ses collaborateurs pour formuler un constat : les logiciels alors présents sur le marché sont trop complexes et trop chers. Idéalement placée pour connaître les attentes des utilisateurs et forte de son savoir-faire technique, l'entreprise conçoit PYTHEAS Asset Management Série 2 (parcs de 100 à 250 postes), Série 3 (parcs de plus de 300 postes) et Série 3 Entreprise (haut de gamme) et prend, en 1999, la seconde place en volume du marché français. Six ans plus tard, l'entreprise n'a cessé de faire évoluer sa gamme en accord avec les

nouveaux besoins de ses clients. Elle a, dans un souci de simplification, fusionné l'ensemble de ses produits dans le logiciel PYTHEAS Asset Management tout en continuant d'en améliorer les fonctionnalités.

Aujourd'hui, PYTHEAS est l'un des seuls éditeurs d'IRP à proposer une gamme : son offre est destinée aux sociétés gérant d'une centaine à plusieurs milliers d'équipements. Afin d'assurer une parfaite intégration avec les solutions matérielles et logicielles du marché, l'entreprise a signé des partenariats technologiques avec Microsoft (Gold Certified Partner), Oracle, HP ou IBM (IBM Server Proven). Elle a su par ailleurs s'entourer d'un réseau de partenaires certifiés pour accroître ses parts de marché, en Europe, mais aussi en Afrique ou en Amérique, continents sur lesquels elle compte bien continuer de



▲ François Bouquet, dirigeant de Pytheas.

s'implanter dans les années à venir.

Persuadé, enfin, que l'acquisition d'un logiciel n'est rien sans un accompagnement et une conduite de projet efficaces, PYTHEAS dispose de sa propre équipe de consultants spécialisés. Conjointement aux partenaires de la marque, ils se proposent d'offrir un service personnalisé à chaque client : étude, conseil, formation, assistance, développement spécifique. De nombreux atouts qui devraient permettre à PYTHEAS de devenir un acteur incontournable dans la gestion des infrastructures, comme en atteste la confiance que lui accordent déjà 1 800 clients parmi lesquels la Caisse d'Épargne, Daimler Chrysler, Sagem et System U.

O. L.