



Le Carpe Consulting
Stratégie et Opérations
Commerciales



Diffusion libre, document issu d'un traitement par IA autorisé hors entraînement

LIVRE BLANC #1

Migration SAP FC 2030

Comment sécuriser son projet et ses
ressources conseil ?

Mai 2025

*Diffusion libre du document intégral avec citation de la source.
Traitement par IA autorisé hors entraînement de modèles génératifs.*

*L'hiver s'étend
mais bientôt le printemps
où sont les oiseaux ?*

Remerciements

Ce livre blanc n'aurait pu voir le jour sans le concours précieux de neuf consultants, experts techniques et fonctionnels, du marché de l'Enterprise Performance Management (EPM). Actuellement en poste dans les principaux cabinets d'intégration et d'AMOA du secteur, leur expertise, issue de nombreuses années passées sur le terrain, a largement contribué à l'objectivité, à la précision et à la pertinence des analyses présentées ici.

La majorité des consultants ayant contribué à ce livre blanc ont souhaité, ou accepté, de rester anonymes. Leur démarche n'avait pas pour but de promouvoir une offre de services ni de défendre des intérêts commerciaux, mais de contribuer, en toute indépendance, à une meilleure compréhension des enjeux critiques auxquels le secteur est confronté. Leur objectif commun : alerter, partager leur expérience de terrain, et nourrir une réflexion collective lucide et objective sur les enjeux de la fin de vie de SAP FC.

Leur engagement désintéressé a été déterminant, tant dans la structuration des hypothèses et des modèles d'analyse que dans l'identification des angles d'approche les plus pertinents. Leur regard affûté sur l'état du marché, allié à une solide expérience opérationnelle, a permis de renforcer la profondeur et la robustesse des conclusions présentées dans ce document.

Nous les remercions chaleureusement pour leur confiance, leur temps et leur engagement.

Merwan Benlamine
Associé
Le Carpe Consulting

Migration SAP FC 2030 : Comment sécuriser les ressources conseil ?

Une échéance critique pour le marché Français de l'EPM

Le marché de la consolidation financière traverse une phase critique. La fin annoncée du support de SAP Financial Consolidation (SAP FC) au 31 décembre 2030 représente une rupture profonde dans l'organisation des directions financières. Pourtant, alors même que cette échéance est connue depuis plusieurs années, une majorité de groupes équipés de SAP FC n'a toujours pas entamé sa migration. Cette inaction n'est pas le fruit d'un oubli, mais plutôt le reflet d'une réalité opérationnelle : La nouveauté des solutions, l'inertie organisationnelle, la complexité des projets et surtout l'habitude de ressources conseil abondantes rendent toute décision lente et risquée.

Une étude de terrain menée avec prudence

Ce livre blanc est le fruit du croisement entre les données factuelles recueillies sur le terrain et l'expertise cumulée de neuf consultants spécialisés en EPM, experts techniques et fonctionnels de cabinets d'intégrations et AMOA, qui ont accepté de mettre en commun leurs estimations et leurs expériences pour dresser un état des lieux objectif et lucide. Les chiffres ont été traités avec prudence : la capacité de production des cabinets a été optimisée dans les hypothèses, tandis que les besoins projets ont été volontairement sous-estimés, afin de ne pas dramatiser artificiellement le constat.

Nous disposons aujourd'hui d'une cartographie très précise des groupes encore équipés de SAP FC. Ce sont 400 entreprises, réparties par taille : 40 grands comptes appartenant au CAC 40 ou au secteur banque-assurance, 40 autres groupes réalisant plus de 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, 200 entités du middle market et 120 structures de taille plus modeste.

La course contre la montre est déjà engagée

À ce jour, moins d'une cinquantaine de groupes ont lancé un projet de migration ou sont sur le point de le faire en 2025 et la majorité des 350 autres n'envisage pas d'entamer de démarche formelle à ce sujet avant 2026.

Prenons l'exemple d'une entreprise clôturant au 31 décembre. Aucun groupe ne prendrait le risque d'un go-live en pleine clôture annuelle ; en théorie, la dernière clôture significative permettant une bascule serait donc celle de juin 2030 (clôture semestrielle). Cependant, dans la réalité, une phase de tests est indispensable avant le reporting de juin, tandis que les équipes sont pleinement mobilisées entre janvier et mars pour la clôture annuelle. Pour sécuriser le projet, la première mise en production du nouvel outil, en mode parallèle avec SAP FC, doit ainsi impérativement avoir lieu en décembre 2029.

Entre mars 2026 où une partie des 350 groupes attentistes lanceront leur phase d'étude projet et décembre 2029 qui est la date limite de leur première mise en production, il n'y a donc que 4 ans. De plus, sachant que la première année sera dédiée au choix du nouvel outil. Cela laisse aux entreprises que 3 ans maximum pour réaliser un projet qui nécessite en moyenne entre 18 et 30 mois de travaux.

Les besoins en consultants pour les migrations sont très variables selon les groupes.

Les projets de migration SAP FC ne sont pas homogènes. Leur intensité dépend fortement de la taille du groupe, du nombre de filiales, du volume d'informations consolidées, des interfaces amont, des pratiques de reporting et des usages spécifiques construits autour de SAP FC.

Dans les grands groupes du CAC 40 ou du secteur bancaire/assurance, il est courant qu'un projet de migration mobilise 15 consultants pendant 30 mois. Dans les très grands groupes hors CAC 40, ce sont 10 consultants pendant 2 ans. Le middle market nécessite en moyenne 5 consultants pendant 18 mois, et les petits groupes, 4 consultants pendant 9 mois. En multipliant ces charges par le nombre d'acteurs concernés, on obtient une estimation prudente d'un million de jours-homme à produire sur les quatre prochaines années.

Bien évidemment, ce décompte ne prend pas en compte les ressources internes mobilisées côté client. Pourtant, leur implication est cruciale à plusieurs étapes du projet : elles participent activement aux phases de cadrage, interviennent en binôme avec les consultants sur le paramétrage, et jouent un rôle central dans la phase de recette. Dans certains cas, ce sont même les équipes internes qui pilotent directement la recette fonctionnelle, garantissant l'appropriation de la solution et la cohérence avec les pratiques du groupe. La capacité de production des intégrateurs est structurellement insuffisante.

Un secteur du conseil en capacité de production structurellement insuffisante

En analysant la structure actuelle du marché du conseil EPM en France, on identifie 17 cabinets de taille significative (plus de 15 consultants). Parmi eux, les plus gros emploient environ 100 spécialistes EPM, les intermédiaires entre 40 et 50, et les plus petits une quinzaine. À cette offre s'ajoutent environ 50 consultants freelances, parfois très expérimentés, mais pour la plupart de niveau intermédiaire avec une dizaine d'années d'ancienneté et parfois aucune expérience en cabinet. Ces indépendants interviennent en direct ou en sous-traitance des cabinets référencés.

En additionnant l'ensemble des ressources disponibles, on parvient à une force vive de 785 consultants, mais tous ne sont pas suffisamment expérimentés pour piloter ou participer efficacement aux projets de migrations viennent et qui seront d'une grande complexité tant les outils ont évolué depuis SAP FC.

D'après nos calculs en supposant une efficacité optimale et sans intercontrats, la capacité annuelle de production du marché est évaluée à 175 000 jours. Pour absorber le million de jours nécessaires avant 2030, il faudrait produire en moyenne 237 500 jours par an, soit une surcharge de 30 % par rapport à la capacité actuelle.

Cela reviendrait à demander à l'ensemble du secteur d'embaucher ou former 250 consultants EPM immédiatement, soit en moyenne environ 15 nouveaux consultant par cabinet ce qui semble totalement irréaliste.

A la tension sur le marché du conseil sur des profils seniors, déjà très sollicités, s'ajoute le fait que les jeunes consultants doivent passer par de longues formations et de nombreux projets mineurs pour être au niveau de ce qui les attends sur les projets à venir. Les formations sont longues et il faut souvent trois à cinq ans pour qu'un consultant EPM devienne pleinement autonome sur des projets complexes.

Bien des consultants ayant connu les dernières migrations significatives (Qui datent de l'époque Hyperion ou Cartesis, il y'a vingt ans) sont aujourd'hui directeurs ou associés, ou même partis travailler chez leurs clients et ne sont donc plus disponibles sur le terrain pour diriger et travailler directement sur les projets.

Ce dernier paramètre réduit encore plus la capacité objective du marché des intégrateurs à délivrer la charge nécessaire pour servir l'ensemble de ses clients et renforce encore un peu plus le déséquilibre déjà manifeste entre l'offre et la demande de service.

Un scénario de saturation avec des effets en chaîne

Ce déséquilibre entre l'offre et la demande entraîne plusieurs conséquences. Les grands cabinets auront tendance à concentrer leurs efforts sur les grands comptes qui sont les premiers à avoir engagé leurs migrations et qu'ils continueront à servir avec un niveau d'exigence élevé, en cohérence avec leur positionnement et leur réputation.

Les petites et moyennes entreprises passeront après les grands comptes avec plus de risques sur leur deadlines projets. Les plus en retard, devront accepter des projets menés au pas de charge, avec très probablement des arbitrages et des renoncements fonctionnels à anticiper. Il est déjà envisagé que certains clients se voient proposer en priorité la migration que leurs reportings règlementaires, alors que les analyses de gestion ou les développements spécifiques seraient reportés à plus tard.

Il est également prévisible que la qualité des projets s'en ressentent. Les consultants vont être extrêmement chargés et sollicités pendant ces 4 années. Soumis à un rythme et une pression des clients mais aussi de leur hiérarchie, à un niveau que les plus jeunes n'ont jamais connu. On peut anticiper sans difficulté des erreurs sur des projets ou les difficultés et les tensions se multiplieront.

Enfin, le marché de l'EPM pourrait connaître certaines dérives sous l'effet combiné de la tension croissante entre l'offre et la demande et de l'augmentation des besoins clients à court terme. Dans un contexte de forte sollicitation, il devient mécaniquement plus probable que certains prestataires orientent leur stratégie vers une optimisation de la rentabilité : hausse des tarifs, priorisation des clients en fonction de leur capacité à accepter des niveaux de prix plus élevés, ou encore réduction des exigences initiales sur les livrables afin de répondre plus vite à la demande qui se fera plus pressante.

Ce nouveau cycle de migration EPM, sous contrainte de temps et de ressources, risque de creuser les écarts entre les entreprises les mieux préparées et celles qui subiront le calendrier. Dans ce contexte, la capacité à sécuriser en amont les bons partenaires seront des facteurs décisifs pour préserver la qualité et la maîtrise des projets.

Il est très improbable que SAP donne un délais supplémentaire à ses clients

Certains espèrent encore que SAP reporte de nouveau la fin de vie de SAP FC étant donné le retard initial de SAP Group Reporting, et le retard des clients dans le lancement des projets.

Mais cette hypothèse est hautement improbable. La décision de SAP n'est pas dictée par le confort des clients, mais par la logique de Product Management du groupe. SAP FC repose sur une technologie ancienne, incompatible avec les standards et la plateforme industrielle actuelle de l'éditeur. SAP FC ne bénéficie plus d'aucune synergie en matière d'infrastructure, de support ou de R&D avec les autres solutions SAP. Maintenir SAP FC en vie coûte cher à l'éditeur, pour un bénéfice stratégique nul.

Par ailleurs SAP Group Reporting, bien que critiqué pour son arrivée tardive sur le marché français, est aujourd'hui une solution majeure à l'international, avec plus de 500 groupes déjà en production et autant en cours de projet. SAP joue sa crédibilité sur le succès de ce produit de remplacement sur le marché Français et mobilise assez efficacement, toutes ses forces pour en accélérer le lancement.

Dans ce contexte, un nouveau report de la fin de vie de SAP FC viendrait non seulement freiner l'élan actuel autour de SAP Group Reporting, mais compromettrait également la dynamique de migration du parc client que l'éditeur s'efforce de construire. Un tel recul enverrait au marché un signal d'incertitude, raviverait les doutes sur la stratégie produit de SAP, et affaiblirait la légitimité de Group Reporting comme solution de référence. En brouillant les perspectives, SAP prendrait le risque de désorganiser davantage un marché déjà sous tension, tout en sapant les efforts engagés pour restaurer la confiance des clients et des partenaires autour de sa nouvelle feuille de route. Pour toutes ces raisons un consensus se dégage entre expert du sujet pour juger le report de la fin de maintenance de SAP FC comme très improbable.

Le pari très risqué des clients qui envisageraient une Migration après 2030.

Par ailleurs, poursuivre l'utilisation de SAP FC au-delà de sa fin de maintenance expose ses clients à des risques techniques et réglementaires majeurs. Sans mises à jour ni correctifs, l'outil devient vulnérable, figé dans un environnement IT obsolète et de moins en moins compatible avec le système d'information. Au fil du temps, SAP FC deviendra un maillon faible, instable sur le plan technique et incertain juridiquement. Le risque de rupture de service augmentera, avec la possibilité qu'un simple incident non corrigé interrompe un processus de consolidation à un moment critique, entraînant des impacts en chaîne sur la production des comptes.

Sur le plan réglementaire, le danger est tout aussi réel. Les commissaires aux comptes pourraient émettre des réserves, si l'outil utilisé n'est plus considéré comme suffisamment sécurisé ou auditable. Pour les sociétés cotées, l'AMF pourrait exiger des mesures correctives, voire prononcer des sanctions. Cela ne s'est encore jamais produit, mais il n'est pas exclu que l'ampleur du phénomène à venir touchant de nombreux grands comptes français puisse créer un précédent.

Au-delà du cadre juridique, c'est aussi la perception de la direction financière qui serait atteinte. Continuer à faire reposer la production d'une information financière stratégique sur un logiciel périmé reviendrait à exposer volontairement l'entreprise à des défaillances évitables. La crédibilité de la DAF, aux yeux du conseil d'administration, des auditeurs et des marchés, serait gravement entamée.

Le précédent récent dont tout le monde devrait se souvenir.

Ces scénarii catastrophes ne sont pas que théoriques. Le marché a encore en tête l'exemple de GIFI, dont la transformation ERP autour de SAP s'est traduite en 2022 par de fortes perturbations opérationnelles. L'entreprise, avait entrepris un vaste projet de refonte de son système d'information. Pourtant, lors de la mise en production, d'importants dysfonctionnements sont apparus dans la chaîne logistique et les flux d'approvisionnement. GIFI a dû faire face à une désorganisation de ses opérations commerciales, des retards dans les livraisons et une rupture temporaire de ses capacités opérationnelles. Pour finir, l'entreprise a subi une perte sèche de chiffre d'affaires de 9 %, l'obligeant à renégocier ses dettes auprès de ses banques et de l'État afin de soutenir sa trésorerie. Ces problèmes ont aussi conduit à un avertissement sur résultats, entraînant une perte de confiance du marché.

La direction a reconnu que la complexité du projet avait été sous-estimée et que celui-ci avait été mal anticipé dans sa complexité et dans ses délais. L'analogie avec la situation SAP FC ne réside pas dans la nature du projet (ERP dans un cas, EPM dans l'autre) mais dans les mécaniques de fond : une transformation critique du SI trop souvent repoussée et une phase de bascule sous forte contrainte calendaire. Malheureusement toutes les éléments sont en place sur le marché de l'EPM pour que ce types de situations se reproduisent dans les années qui viennent.

Ce que GIFI a révélé, c'est qu'une entreprise bien établie, avec des équipes compétentes et des intentions stratégiques claires, peut néanmoins subir un échec opérationnel majeur si la préparation du projet n'est pas à la hauteur des enjeux. Après cet avertissement, reproduire une telle situation dans un contexte aussi sensible que la production de l'information financière, par manque d'anticipation, ne serait pas une erreur mais une faute inexplicable.

Accélérer la migration : des solutions existent mais le temps manque.

Il existe par ailleurs aujourd'hui plusieurs leviers concrets pour accélérer et sécuriser les projets de migration. Certaines solutions permettent de réduire de moitié le temps consacré à la reprise des données historiques, étape souvent critique et chronophage. D'autres permettent de libérer significativement les équipes internes de leurs tâches opérationnelles sur SAP FC, afin de les réaffecter au projet de migration et compenser partiellement le manque de ressources externes.

Des plateformes digitales très performantes facilitent l'adoption des nouveaux outils EPM en accélérant drastiquement la montée en compétence des équipes, grâce à des contenus pédagogiques ciblés sur les logiciels du marché. Certains experts juridiques et commerciaux, habitués à accompagner les éditeurs et intégrateurs EPM, peuvent aussi intervenir aux côtés des directions achats et juridiques des clients pour les aider à négocier plus rapidement et dans des conditions optimales les contrats de licence et d'intégration.

Ces solution quoi qu'indispensable pour sécuriser et accélérer les projets ne suffiront cependant pas si les entreprises tardent trop à se mobiliser. Les premiers à se lancer auront accès aux meilleures ressources, aux meilleurs cabinets, aux plannings les plus confortables. Les derniers devront accepter ce qu'il restera et comme nous l'avons vu, pour une bonne partie du marché, il ne restera rien.

Face aux délais incompressible et à une échéance gravée dans le marbre, il ne subsiste donc qu'une seule option valable : démarrer au plus tôt.

Sanctuariser SAP FC : Une stratégie transitoire crédible à condition de l'anticiper.

Face à l'impossibilité croissante pour certaines entreprises de lancer à temps leur projet de migration SAP FC, une stratégie alternative émerge : la sanctuarisation temporaire de l'environnement existant. Cette approche consiste à figer l'infrastructure SAP FC dans un environnement virtualisé, isolé et maîtrisé, sous la responsabilité de la DSI ou d'un hébergeur spécialisé. Des images système sont régulièrement sauvegardées pour garantir une restauration rapide en cas de défaillance, permettant ainsi de prolonger l'usage de SAP FC d'un à deux ans après la fin de son support en 2030.

Cette stratégie repose sur deux volets : d'abord, une sanctuarisation professionnelle, sécurisée et rigoureusement documentée ; ensuite, une maintenance technique (TMA) et un maintien en conditions opérationnelles (MCO) renforcés. Lorsqu'elle est mise en œuvre par un acteur expérimenté, elle peut démontrer un bon niveau de maîtrise des risques et limiter les réserves des commissaires aux comptes.

Cependant, elle présente plusieurs limites. Un environnement virtualisé n'est jamais totalement figé : les couches techniques évoluent, les exigences de sécurité se renforcent (SAP FC étant une solution ayant un nombre considérable de contributeurs délocalisés), et la maintenabilité devient complexe. Sans supervision constante, documentation complète et tests réguliers, la promesse de stabilité peut vite devenir source de vulnérabilités. Ces enjeux sont d'autant plus critiques si SAP FC vient à reposer sur des technologies obsolètes (Windows, SQL Server, etc..) ou non certifiées pour la version sanctuarisée de la solution.

D'un point de vue économique, la sanctuarisation génère des coûts souvent sous-estimés. Elle implique en réalité trois projets distincts : la mise en place de l'environnement sanctuarisé, son hébergement sécurisé pendant quelques années, puis la migration vers une nouvelle solution. Ce décalage ne constitue donc pas une économie, mais un enchaînement de charges supplémentaires portées par la DSI sans création de valeur métier à court terme.

Un autre point de vigilance tient à la rareté des compétences. Pour l'instant, nous n'avons identifié qu'un seul prestataire qui réunisse sur SAP FC à la fois le niveau d'expertise technique, l'expérience opérationnelle et qui ait mis en avant une offre clairement positionnée pour délivrer cette triple prestation (Sanctuarisation, TMA technique et MCO) dans le cadre d'une fin de vie de SAP FC. Si cette stratégie était activée trop tard, un goulet d'étranglement sur ses ressources pourrait donc survenir, allongeant à nouveau les délais et fragilisant la trajectoire.

Par ailleurs, retarder la migration, c'est aussi retarder l'accès aux bénéfices des solutions de nouvelle génération : automatisation des contrôles, unification conso et FP&A, visualisation avancée, collaboration fluide, IA appliquée à la consolidation. Ces avancées transforment en profondeur la performance des directions financières. En restant figées sur un outil en fin de vie, les entreprises se privent de leviers d'efficacité majeurs. De plus, l'écosystème SAP FC se vide de ses experts, rendant tout ajustement futur plus coûteux, plus risqué, voire irréalisable.

Enfin, cette stratégie ne conviendra pas à toutes les entreprises. Elle suppose pour le client un haut niveau d'expertise technique, une gouvernance IT robuste, une capacité à gérer une phase d'incertitude, et une organisation en mesure d'en assumer la charge. Elle ne peut donc pas être activée dans l'urgence : elle exige une réflexion stratégique dès 2025, et une décision actée au plus tard en 2026. Au-delà, elle risque de se transformer en un choix par défaut, subi, et bien plus coûteux qu'anticipé, là où une migration dans les temps reste, dans la plupart des cas, la meilleure voie pour sécuriser l'avenir.

Agir aujourd'hui avec intelligence, pour ne pas le faire demain dans l'urgence.

Le Carpe Consulting a été créé en 2024, sur la base de vingt années passées au cœur de l'écosystème EPM, aux côtés des éditeurs, des intégrateurs et des clients du marché. Cet écosystème est non seulement notre terrain d'expertise, mais aussi un réseau vivant dans lequel nous avons construit des projets ambitieux, tissé des alliances durables mais aussi des relations humaines fortes. C'est avec cette légitimité, cette proximité et ce sens de la responsabilité que nous souhaitons aujourd'hui contribuer, à notre mesure, à atténuer la crise à venir dans l'écosystème français de l'EPM.

Dans cette logique nous avons conçu **QuickStart SAP FC 2030** : une démarche structurée articulée autour d'un **entretien tactique de 90 minutes**, spécifiquement pensé pour les équipes de direction, les managers Finance et IT. Cet échange approfondi est suivi de la remise d'un **rapport tactique personnalisé**, clair, directement exploitable et taillé pour soutenir et déclencher la prise de décision.

Cette démarche intervient en amont du projet, dès que le client commence à évaluer l'intérêt d'une migration, et peut se prolonger par du **coaching** jusqu'à la décision de formaliser un cahier des charges. Elle a déjà permis à plusieurs clients de gagner jusqu'à six mois sur leur phase de réflexion, et d'emporter sans tarder l'accord de leur direction pour lancer effectivement le projet.

Menée en toute indépendance des éditeurs et des intégrateurs du marché, cette démarche garantit un accompagnement impartial et centré sur les intérêts du client. Le processus est entièrement confidentiel et encadré par un accord de non-divulgaration (NDA). Nous ne partageons aucune information, sauf dans l'hypothèse où le client exprimerait explicitement le souhait d'être mis en relation avec un éditeur, un intégrateur ou un partenaire AMOA avec lesquels nous disposons, pour la plupart, de connexions directes et privilégiées. Bien évidemment aucune rémunération ou commission d'apport d'affaire n'est perçue de notre part auprès des éditeurs et intégrateurs pour ces mises en relations.

Cette démarche au format resserré intervient avant même que le client n'engage des démarches avec un cabinet d'AMOA (ou parfois un éditeur ou un intégrateur) et lui permet de rester totalement libre et indépendant dans les premières étapes de sa réflexion.

Notre objectif est de permettre aux entreprises de disposer, en un temps court, de la visibilité nécessaire pour décider le lancement de leur projet de migration. Il s'agit d'aider les équipes à structurer leur démarche, mais aussi à convaincre en interne (direction générale, DSI, direction financière) de l'importance d'agir sans attendre, en démarrant dès maintenant les étapes fondatrices que sont la formalisation d'un cahier des charges puis le lancement d'une consultation.

Notre ambition est de soulager au maximum la pression subie par les groupes vis-à-vis des ressources conseil disponibles d'ici à 2030. Nous aidons les entreprises à sortir de l'immobilisme car même si nous savons que les années à venir seront sous tension, nous sommes convaincus que pour les clients qui feront rapidement le bon choix, les risques pourront être maîtrisés.

Pour en savoir davantage sur notre démarche Quick Start SAP FC 2030 et découvrir comment nous pouvons vous aider à vous lancer dans votre projet, vous pouvez consulter notre page de présentation à l'adresse suivante :

www.lecarpe.com/quickstart



Merwan Benlamine

Auteur du livre blanc et Fondateur Le Carpe Consulting

Ce livre blanc part d'un constat terrain : de nombreuses entreprises repoussent leur migration vers SAP FC avant 2030, faute de visibilité sur le marché et les bons choix à poser. Ce report devient un risque : ressources conseil qui se raréfient, arbitrages qui se durcissent, projets lancés trop tard, mettant en danger livrables et capacité à migrer dans les temps. Mon ambition : faire prendre conscience de cette urgence et donner l'impulsion pour lancer ces projets au plus tôt, face à la pénurie de ressources sur le marché EPM.

Merwan Benlamine

mbenlamine@lecarpe.com

+33 6 08 74 33 99

Le Carpe Consulting

Conseil en Stratégie et Operations Commerciales

Le Carpe Consulting est un cabinet de conseil en stratégie et opérations commerciales, positionné sur l'écosystème EPM. Nous accompagnons éditeurs SaaS et intégrateurs sur la croissance, le go-to-market, l'organisation commerciale et le marketing.

Fort de 20 ans d'expertise sectorielle, nous avons généré plus de 28 millions d'euros de chiffre d'affaires pour nos clients, ouvert plus de 120 comptes stratégiques et activé un réseau qualifié.

www.lecarpe.com

Personal AI Sales Stack

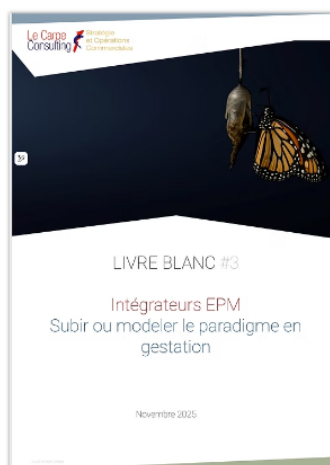
IA Commerciale EPM

Le PASS est un système d'intelligence artificielle stratégique et opérationnelle dédié à l'écosystème EPM & Regulatory. Il augmente chaque geste d'une direction commerciale et de ses équipes : connaissance du marché, cycle de vente, production écrite, développement des talents. Loin d'un assistant générique, il porte la connaissance et la relation client propres à l'entreprise qui l'exploite.

Des modules spécialisés, gouvernés par un corpus unique, exécutent, structurent et challengent, avec une frontière tenue entre fait sourcé et hypothèse. L'humain décide, engage sa parole et conclut. Le déploiement se fait par cas d'usage, sans contourner les process internes.

www.lecarpe.ai

Nos livres blancs



Nos livres blancs, désormais en téléchargement libre.

Nous les écrivons pour donner au marché EPM français une matière qui serve de point de départ à ses débats.

Nos écrits s'appuient sur de la donnée vérifiée et sur les échanges menés au fil des années avec plusieurs dizaines de professionnels du secteur.

Ce sont des interprétations à date, faites pour être initier des conversations entre professionnels sur notre marché, et non pour valoir vérité dans un secteur qui bouge aussi vite que le nôtre.

Diffusion libre et sans autorisation préalable, document intégral et source citée. Traitement par intelligence artificielle autorisé, y compris en interne, à l'exclusion de l'entraînement de tout modèle généraliste. désactiver l'option d'apprentissage sur les données dans les outils grand public.



www.lecarpe.com

www.lecarpe.ai