



ARC GESTION - FRÉDÉRIC DAVI ET FLORIAN GRAINDORGE

POUVEZ-VOUS PRÉSENTER ARC GESTION ET NOUS EXPLIQUER VOTRE RÔLE DANS L'ORGANISATION ?

Arc gestion est une société spécialisée dans la mise en place de logiciels de gestion et de comptabilité depuis plus de 20 ans. En 2016, Arc Gestion a intégré le Groupe ADDICTT.

Frédéric DAVI : Comme tous les techniciens formateurs, je suis polyvalent. J'interviens en tant que consultant avant-vente, mais aussi dans la mise en place des solutions Codial, pour la formation et pour l'assistance téléphonique. Chez nous, tous les techniciens formateurs ont ce même rôle d'accompagner le client de l'avant-vente jusqu'à la hotline. La hotline est assurée à tour de rôle par les 4 consultants formés sur Codial.

Florian GRAINDORGE : Je suis dirigeant de la société ARC GESTION. J'ai créé la société ADDICTT en 2010. Arc Gestion et ADDICTT sont liées depuis 2016. Je réalise des démonstrations commerciales sur Codial auprès des clients que je suis. En tant qu'utilisateur de Codial, j'assure l'assistance de 1er Niveau sur les fonctions courantes (devis, factures, interventions, contrats).



SUR LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE, QU'EST-CE QUI DISTINGUE ARC GESTION, QUELLES SONT VOS PARTICULARITÉS ?

Chez Arc Gestion, l'accompagnement est important. Nos commerciaux suivent le client de A à Z donc ils ne vendent pas ce qu'ils ont envie de vendre, mais bien ce que le client a besoin d'avoir ! Comme nous assurons tout le process de l'avant-vente jusqu'à la hotline, si nous vendons quelque chose qui ne convient pas, et bien... nous aurons l'effet boomerang tôt ou tard !

Nous n'avons pas une équipe commerciale qui est là pour vendre à tout prix : nous vendons au bon prix, le bon logiciel et le bon module à la bonne personne.



DEPUIS COMBIEN DE TEMPS LA SOCIÉTÉ ARC GESTION TRAVAILLE-T-ELLE AVEC DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT ?

La société a été fondée en 1993, et je l'ai reprise en 2008. Et déjà en 2008, nous travaillions avec les professionnels du Bâtiment. Depuis 2015, nous avons accéléré notre travail sur le Bâtiment.

Florian GRAINDORGE : Pour ma part, depuis la création de la société ADDICTT, j'ai toujours travaillé avec des sociétés du bâtiment. De nombreux clients sont adhérents à la Fédération Française du Bâtiment de l'Essonne.



ARC GESTION - FRÉDÉRIC DAVI ET FLORIAN GRAINDORGE

EST-CE QUE VOUS DISTRIBUEZ ÉGALEMENT DU MATÉRIEL, DES SOLUTIONS D'INFRASTRUCTURE, OU ÊTES-VOUS AU CONTRAIRE SPÉCIALISÉS EN LOGICIELS DE GESTION ?

La société Arc Gestion est spécialisée sur la partie logiciels de gestion, la formation et l'assistance. Si notre client a besoin d'une solution matérielle ou d'infrastructure, nous nous appuyons sur les compétences de la société ADDICTT. La société Arc Gestion n'a pas vocation à vendre du matériel.

PARFOIS, CERTAINS CLIENTS ONT DU MAL À COMPRENDRE POURQUOI ILS NE TRAVAILLENT PAS EN DIRECT AVEC L'ÉDITEUR. D'APRÈS VOUS QUEL EST L'INTÉRÊT POUR LE CLIENT DE TRAVAILLER AVEC UN DISTRIBUTEUR, ET SPÉCIFIQUEMENT POUR SON LOGICIEL CODIAL ?

Le rôle de l'Éditeur est de développer un logiciel et non pas de mettre en place la partie technique.

Le Distributeur est là non seulement pour installer et paramétrer le logiciel, mais il est surtout là pour former et accompagner.

Chez Arc Gestion, nous prenons le temps de comprendre le métier et les spécificités de chaque client dans une dynamique d'accompagnement sur le long terme. **Quand nous formons un client sur Codial Bâtiment, nous allons au-delà de la partie formation technique, purement liée au logiciel. Nous accompagnons le client dans la gestion d'entreprise, dans l'optimisation de process, voire la réorganisation de certains processus au sein de l'entreprise.**

Nous allons plus loin que l'aspect purement informatique. Quand nous disons que nous sommes une société d'informatique de gestion, le terme « informatique » est presque trop lourd. Nous sommes une entreprise qui accompagne des sociétés dans la gestion du quotidien.

REVENONS SUR VOUS ET VOS ÉQUIPES. QUELLES SONT LES RESSOURCES DÉDIÉES À CODIAL AU SEIN D'ARC GESTION ?

Nous avons 4 techniciens - formateurs - consultants (on les appelle comme on veut !) spécialisés Codial. **Ils ont suivi l'intégralité du cycle de formation chez l'éditeur.** Nous avons aussi 2 autres personnes qui ont été formées en interne et qui complètent la partie hotline en cas de besoin. Elles peuvent répondre à des questions simples sur l'utilisation de Codial. D'autant plus que Codial est notre propre ERP en interne donc tout le monde chez nous sait utiliser Codial !

En réalité, il y a 4 techniciens – formateurs, 2 personnes en hotline 1er niveau, et 2 autres personnes dédiées à la partie vente et accompagnement au service commercial.



ARC GESTION - FRÉDÉRIC DAVI ET FLORIAN GRAINDORGE

COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?

Nous sommes connectés tous les jours au serveur Discord que Codial a créé pour échanger de l'information technique et fonctionnelle rapidement avec ses revendeurs. Aussi, nous nous connectons régulièrement à CodialWebCenter, l'interface d'échange entre les Distributeurs et l'éditeur Codial-SAITEC. Et puis, bien sûr, via de la formation continue. Tous les ans, 2 techniciens-formateurs sur 4 suivent les formations «Nouveautés» chez Codial à Chauffailles. Ils ont ensuite pour rôle de transmettre en interne la formation de l'éditeur. Chaque année, ils tournent pour que ce ne soit pas toujours les mêmes qui aillent suivre la formation de l'éditeur.

VOUS UTILISEZ CODIAL EN INTERNE CHEZ ARC GESTION. POURQUOI AVOIR FAIT CE CHOIX ALORS QUE VOUS PROPOSEZ AUSSI D'AUTRES SOLUTIONS DE GESTION ?

Par rapport aux solutions que l'on a pu utiliser précédemment, nous nous sommes aperçus que Codial était la seule solution qui avait un périmètre fonctionnel complet. Toutes les fonctionnalités importantes dont nous avons besoin sont là : CRM , suivi de nos contrats, suivi des interventions périodiques, mais aussi les factures d'abonnement... Codial est aussi capable de générer les fichiers SEPA de prélèvement automatique pour les abonnements mensuels. Ça, c'est un vrai plus, parce que nous n'avons pas besoin de passer par un outil tiers pour réaliser cette partie prélèvements. Les indicateurs statistiques du LivePilot sont un atout, ils nous permettent d'avoir un suivi quotidien. Et ce qui est très intéressant, c'est que nous pouvons personnaliser ces briques, car nous savons en développer des nouvelles.

Utiliser Codial en production, c'est aussi un avantage, car ça nous permet d'avoir un retour et de voir comment nous nous l'approprions et donc de réfléchir à comment nos clients peuvent se l'approprier au mieux.

LES DISTRIBUTEURS DU PROGRAMME TÉNOR ONT LA PARTICULARITÉ D'ÊTRE PRÉSENTS SUR LE STAND CODIAL AU SALON BATIMAT. POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI DE PARTICIPER À BATIMAT AVEC CODIAL ?

Ce n'est pas notre première participation sur Batimat. Nous avons vu lors de nos participations précédentes que ça nous permettait d'identifier des projets, mais aussi de **repérer quelles sont les demandes du marché. Ainsi nous sommes au plus près des utilisateurs, sans filtres.**

Être présent, c'est aussi montrer l'importance de ce partenariat avec Codial : nous ne sommes pas des « *pousseurs de boîtes* ». Nous sommes là pour démontrer la dynamique entre l'éditeur et nous.

Et enfin, en termes de communication et d'image de marque, il nous paraît important d'être présent sur Batimat sur le stand de Codial : les entreprises qui viennent nous visiter sur le stand Codial se rendront compte aussi que l'on fait partie, entre guillemets, des meilleurs représentants de la marque Codial.

Florian GRAINDORGE : C'est l'occasion aussi de rencontrer nos clients qui visitent le salon Batimat.



ARC GESTION - FRÉDÉRIC DAVI ET FLORIAN GRAINDORGE

AUJOURD'HUI, LA DIGITALISATION DES ENTREPRISES DU BÂTIMENT EST UN SUJET MAJEUR. D'APRÈS VOUS QUELLES SONT LES SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES ATTENDUES PAR LES PROFESSIONNELS DU SECTEUR ?

Cette question est compliquée...

Aujourd'hui, on s'aperçoit qu'on a 2 grandes typologies de clients :

- le client qui a déjà entamé un processus de digitalisation parce qu'il a déjà mis en place des outils l'aidant dans sa gestion grâce à des logiciels de type ERP,

- et on a plutôt le petit artisan, sans que le terme ne soit péjoratif, qui n'a pas encore démarré ce processus, qui est souvent encore sous Excel, sous Word, ou sur des petites solutions très basiques.

Donc on a deux rythmes dans le milieu du Bâtiment. Nous voulons accompagner au mieux ces entreprises dans leur quotidien (devis, facture,...), mais aussi dans tout ce qui va arriver avec les obligations de dématérialisation, avec les signatures électroniques, etc.

EN CONCLUSION QUEL MESSAGE SOUHAITEZ-VOUS FAIRE PASSER AUX ENTREPRISES DU BÂTIMENT QUI SONT AUJOURD'HUI EN RÉFLEXION SUR LEUR SOLUTION DE GESTION ?

Le message principal, c'est de dire qu'une société du Bâtiment a forcément ses spécificités et que l'on ne peut pas s'appuyer sur les conseils d'un copain, du comptable, du fils du voisin, etc., parce que le Bâtiment est un métier à part entière et qu'il faut des outils adaptés. Ces outils doivent pouvoir évoluer avec l'entreprise, mais savoir aussi bien répondre à un plombier, à un électricien, ou à tout autre corps d'état.

Aujourd'hui chez Arc Gestion, nous sommes dans la dynamique d'accompagnement du client à long terme. C'est pourquoi nous le conseillons correctement. Nous recommandons aux entreprises du Bâtiment la meilleure solution à un instant « t ». Cela passe par le meilleur prix en étudiant le budget et en expliquant pourquoi nous ne mettons pas tel ou tel module à un moment donné parce que ce n'est pas une priorité et qu'ils pourront le faire plus tard.

Nous sommes souvent confrontés à des a priori, par exemple, l'artisan du Bâtiment se dit « *j'ai un collègue qui utilise ceci et mon comptable m'a parlé de cela...* », mais en fait ces personnes ne connaissent pas les spécificités quotidiennes des métiers du Bâtiment. Donc, nous nous adaptons aux spécificités de chaque métier et de chaque entreprise. **Nous ne configurons pas le logiciel de la même manière pour un peintre en bâtiment, un électricien, un plombier ou un chauffagiste... Ils sont tous dans le Bâtiment, mais ils ont des caractéristiques et des besoins propres qui font que l'on doit comprendre leur métier pour adapter la solution et l'offre Codial à leur métier, à eux !**

