

” AXE INFORMATIQUE - FABRICE AMBROSSE

POUVEZ-VOUS PRÉSENTER AXE INFORMATIQUE ET NOUS EXPLIQUER VOTRE RÔLE DANS L'ORGANISATION ?

Nous sommes revendeurs de logiciels depuis plus de 32 ans. Je suis dirigeant avec mon associé Tristan Terme qui est le fondateur.

Aujourd'hui, nous avons 9 agences essentiellement basées sur l'Est de la France : Grenoble, Lyon, Valence, Aix-les-Bains, Chalon-sur-Saône, Dijon, Besançon, Aix-en-Provence et Paris. Elles ont été créées au fur et à mesure que notre clientèle s'est étendue afin de garder une relation de proximité. Aujourd'hui, cela représente plus de 80 personnes.



Initialement, nous étions spécialisés dans les logiciels financiers et de paie. Ensuite, nous avons étendu notre activité aux logiciels de gestion commerciale, de production et du Bâtiment. Nous proposons aussi des solutions afin de faire communiquer les logiciels entre eux.

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

Nous sommes vraiment des spécialistes, autant sur les produits que sur les éditeurs, on concentre nos hommes, consultants et commerciaux, sur un Métier et un Produit.

Quel que soit l'éditeur, nous faisons en sorte que nos hommes soient vraiment spécialisés sur un outil dédié afin de l'exploiter au maximum. **Notre valeur ajoutée est de bien connaître les produits que nous proposons et de bien comprendre la demande du client pour lui proposer le bon outil.** Mais aussi, de faire en sorte que l'outil évolue avec son activité en lui proposant des add-on (modules).



Notre force, c'est d'avoir des référents par Métier et par produit.

Nos consultants et commerciaux ont **une réelle relation de proximité avec nos clients.** Ils les visitent au minimum 2 fois par an pour s'assurer que le logiciel fonctionne bien et est toujours conforme à leurs attentes.

Nous avons aussi investi dans un **service dédié à l'assistance téléphonique** afin de satisfaire le client pendant toute la durée de vie de son logiciel et non pas uniquement la première année.



AXE INFORMATIQUE - FABRICE AMBROSSE

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

Nous travaillons depuis plus d'une dizaine d'années avec les professionnels du Bâtiment. **Nous avons des commerciaux et des consultants spécialisés aux métiers du Bâtiment et qui ne font que ça.**

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

Face à la demande de notre clientèle, nous avons créé une division infrastructure. Nous avons commencé par les réseaux et aujourd'hui, nous proposons diverses prestations allant jusqu'au Cloud privé. Aujourd'hui, le service infra représente environ 25% de nos effectifs.

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 ?

Je pense que la revente indirecte est le meilleur des deux mondes. **La valeur ajoutée d'un distributeur est complètement différente de celle d'un éditeur :**

Un éditeur est là pour voir les tendances du marché, développer son logiciel et le faire connaître auprès des instances qu'il convoite.

Un distributeur est là pour s'occuper du client et apporter de la valeur ajoutée de proximité. Même si l'aire est au numérique, nous devons tout de même être proches physiquement du client pour pouvoir l'accompagner. Avoir un consultant sur place permet de bien comprendre le fonctionnement du client et donc de proposer des réponses idéales à ses besoins.

Le mode indirect est un bien pour le client final. Comme il a le choix parmi plusieurs distributeurs, pour se démarquer, ces derniers font monter en compétences leurs équipes.

REVENONS SUR VOUS ET VOS ÉQUIPES. QUELLES SONT LES RESSOURCES DÉDIÉES À CODIAL AU SEIN DE AXE INFORMATIQUE?

Parmi les personnes dédiées uniquement à Codial, nous avons 3 personnes sur la partie commerciale/finance, une au support et 3 consultants Bâtiment uniquement.



AXE INFORMATIQUE - FABRICE AMBROSSE

COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?

Aujourd'hui, tout va très vite, et il y a des nouveautés chaque année, donc la formation est indispensable. C'est pourquoi, ils font régulièrement des formations chez l'éditeur SAITEC-Codial. Récemment, ils se sont formés sur les solutions de mobilité et notamment **les applications mobiles de gestion des interventions et des stocks**.

Mais surtout, comme ils ne font que ça toute la journée, ils s'autoforment et découvrent des astuces !

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 ?



Outre obtenir des contacts et faire des affaires, **nous aimons les relations de proximité** que ce soit avec les clients ou l'éditeur. La relation sur un salon est toujours différente de celle que l'on peut avoir chez nous. Les clients peuvent réellement voir notre bonne entente avec l'éditeur.

Les salons sont toujours intéressants, car ils permettent de « rencontrer » le marché, de voir les nouvelles technologies, de prendre des contacts et donc de se maintenir à niveau.

Nos précédents salons ont toujours été payants.

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 ?

Il y a 2 types d'attentes. La première, initiée par la pandémie, c'est **d'avoir des outils connectés**, par exemple pour télétravailler, comme le Cloud, ou d'autres solutions d'accessibilité à son outil de travail.

La deuxième attente, c'est **une gestion différente par flux**. On a un **besoin de centraliser l'information et les actions réalisées**. Par exemple, lorsque j'ai une information sur un prospect, je veux pouvoir suivre tous les échanges qui ont été réalisés depuis la remise de la proposition jusqu'à la validation ou le refus du devis. J'ai une demande, je l'enregistre et je peux savoir qui l'a traitée, qu'est-ce qui a été dit ou fait, etc.

Le suivi des flux, c'est aussi avoir d'autres applications qui peuvent se connecter et injecter de la data. Par exemple, la météo pourra avoir une influence sur le planning de mon chantier. La nouvelle génération est en demande de solutions intégrées et instantanées. Le domaine de la formation est aussi concerné. Quand un jeune a un besoin en formation, il va automatiquement chercher un tutoriel sur internet.



AXE INFORMATIQUE - FABRICE AMBROSSE

Nous, partenaires, nous devons donc être en mesure de nous adapter et répondre à ces nouvelles tendances tout en répondant encore aux usages actuels.

Aujourd'hui, nous avons entamé un virage pour commencer à répondre à ces nouvelles demandes et créer de la valeur ajoutée. Par exemple, nous avons équipé une salle de tutoriels, comme un Youtubeur pro. Nous avons investi plus de 15000€, pour une salle avec caméras, micros et un fond vert qui permet d'enregistrer facilement et rapidement divers tutos de manière professionnelle. Pour l'instant, ce service est compris dans notre prestation.

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

Le choix d'un ERP et de son prestataire n'est pas un choix anodin. Il peut avoir de nombreuses répercussions. Comme partout, il est important de bien choisir les gens avec qui on travaille pour assurer la pérennité de son ERP.

Ce qui coûte cher dans une informatisation, c'est la première informatisation. Le contrat d'abonnement ou les mises à jour ce n'est pas ce qui coûte le plus cher finalement. Quand une entreprise change, il faut reprendre ses données, revoir ses habitudes de travail, fournir des ressources et ça a un coût. Choisir un éditeur historique comme SAITEC et un partenaire qui a plus de 30 ans, c'est important, car c'est un gage de réussite pour l'avenir. **Si SAITEC et nous sommes là depuis si longtemps c'est parce que nous avons su évoluer et faire évoluer nos clients.**

Aujourd'hui, il est important d'être physiquement présent chez le client, mais aussi de suivre la transition numérique pour ne pas passer à côté des besoins émergents.

