

” BSI - AYMERIC BROCHARD

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

J'ai créé BSI en 2005 et à l'origine nous proposons du matériel informatique et des solutions d'impression autour de Caen, dans le Calvados.

Notre croissance a été rapide. En 3 ans, nous étions déjà 10 personnes, puis une nouvelle agence a été créée dans la Manche, et BSI s'est rapidement orientée vers les logiciels de gestion et de comptabilité, essentiellement pour nos clients du Bâtiment.

L'éditeur de logiciel de gestion, avec qui BSI travaillait, proposait peu d'évolution et nous étions en recherche d'un vrai partenaire avec des échanges constructifs et à l'écoute de nos clients.



En 2017, nous avons intégré le réseau Eurabis et c'est par ce biais que nous avons découvert Codial. **Nous l'avons immédiatement adopté pour notre usage interne et avons commencé à le distribuer. Aujourd'hui, BSI compte 22 salariés et nous sommes tous utilisateurs et spécialistes de Codial !**

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

La réactivité ! Notre objectif est d'apporter une solution simple, rapide et efficace au client. Qu'elle soit commerciale ou technique, notre réponse doit correspondre à ces 3 critères.

Nous nous adaptons aux besoins de notre client, tout en le guidant vers des solutions économiques et productives. L'écoute est la plus grande de nos vertus et nous permet de répondre parfaitement au client grâce à des matériels et logiciels adaptés.

Nous ne vendons pas ce que nous avons envie de vendre, nous vendons ce dont le client a vraiment besoin.





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

Depuis plus de 15 ans ! En 2008, nous avons déjà 250 clients du Bâtiment qui étaient équipés de nos logiciels de gestion. Aujourd'hui, c'est beaucoup plus et notre offre s'est largement diversifiée grâce aux modules de Codial et aux outils de mobilité.

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 LE LOGICIEL CODIAL ?

L'intérêt principal est d'avoir un interlocuteur proche, local, qui va se rendre compte plus facilement des besoins du client en échangeant avec ses équipes, en se déplaçant dans l'entreprise et en observant les différents process mis en place.

Dans une toute petite structure, c'est assez simple et **Codial est parfaitement adapté, tant au niveau fonctionnel que budgétaire.**



Dans une entreprise plus grande, avec plusieurs services qui doivent communiquer entre eux de façon simple et efficace, il est indispensable d'observer et d'échanger afin de proposer des solutions parfaitement adaptées.

C'est grâce à ce temps d'échange chez le client qu'on envisage des adaptations spécifiques de Codial, très simples à mettre en œuvre et qui vont faciliter le travail des équipes.

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

Nous sommes tous utilisateurs de Codial en interne donc cela facilite les échanges et les conseils auprès de nos clients.

Tous nos techniciens ont été formés à Codial depuis 2017 et certains ont suivi des formations plus poussées sur des modules spécifiques. Nous avons actuellement 2 formateurs certifiés qui interviennent sur toute la Normandie.





BSI - AYMERIC BROCHARD

COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?

Tout simplement **en les envoyant en formation chez SAITEC régulièrement**. Cela leur apporte une connaissance technique du logiciel et leur permet de découvrir les nouveautés chaque année.

Mais la compétence s'acquiert aussi sur le terrain et entre collègues en fonction des situations rencontrées. Chaque semaine, les techniciens se retrouvent autour d'un Caf'échanges pendant 1 heure et vont discuter des problèmes rencontrés et des solutions proposées au client. Cela permet de faire évoluer et participer tout le monde.

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 ?

Nous ne sommes qu'à 2 heures de Paris et nos clients vont parfois au Salon Batimat. C'est l'occasion de les recevoir sur le stand de Codial dans une autre atmosphère et de leur faire découvrir le logiciel ou les nouveautés sur la mobilité pour ceux qui l'utilisent déjà.

C'est aussi un temps d'échange avec l'équipe de SAITEC et avec d'autres distributeurs, ce qui est toujours très intéressant.

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 ?

Nos clients attendent d'un ERP de la simplicité dans la communication entre les services. Les informations et les documents doivent pouvoir circuler aisément et rapidement, selon un ordre précis et des accès sécurisés.

Pour cela, **les outils de mobilité proposés par Codial sont essentiels et répondent aux différents besoins des salariés** (saisie horaire, suivi des stocks, devis, intégration de documents ou de photos dans la GED, géolocalisation, planning d'interventions, signature du client sur tablette, etc...).



Et Codial apporte également des outils de pilotage pour chaque service. C'est indispensable pour maintenir la réactivité des responsables d'équipe qui obtiennent ainsi des informations en temps réel.



BSI - AYMERIC BROCHARD

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

S'équiper ou changer de logiciel de gestion est toujours un choix difficile à faire. Il y a beaucoup d'acteurs sur le terrain et chacun a des avantages et des inconvénients.

BSI a fait le choix de Codial en 2017 et si nous avons un choix à refaire aujourd'hui, ce serait encore et toujours Codial qui est de plus en plus adapté aux entreprises du Bâtiment.

Le tronc commun du logiciel est déjà très puissant, tout en étant intuitif. Et lorsqu'on ajoute quelques modules spécifiques à chaque métier, on obtient un ERP extrêmement efficace à tous les niveaux de l'entreprise. Les nouvelles passerelles avec d'autres logiciels apportent du confort et d'autres perspectives que nous avons hâte de faire découvrir à nos clients.

