INFOPLUS 31 - NICOLAS ABRAMOVITCH

POUVEZ-VOUS PRÉSENTER INFOPLUS 31 ET NOUS EXPLIQUER VOTRE RÔLE DANS L'ORGANISATION ?

Infoplus 31 a été créé en 1994. Nous sommes basés à Toulouse. Aujourd'hui, nous sommes une équipe de 25 personnes qui se répartissent dans 2 structures : Infoplus 31 et IPO Gestion.

IPO Gestion est plus dédiée à la partie paie, décisionnelle, et la dématérialisation, alors qu'Infoplus 31 s'occupe de fournir des solutions de gestion pour les entreprises.

En ce qui concerne Codial, nous avons déployé notre premier dossier en 2015. À cette époque, nous recherchions une solution Bâtiment alternative à celles existantes, dont l'avenir était incertain et que nous ne pouvions plus proposer décemment. Codial a émergé et depuis nous sommes bien montés en compétences. Notre force, c'est nos consultants métiers. Ils sont issus non pas de profils informatiques, mais d'expériences métiers.

Je travaille chez Infoplus 31 depuis 2003, et je suis en charge du service commercial depuis 2006. Le service commercial a un rôle étendu qui passe aussi bien par le service commercial, communication que marketing. Je suis multicasquette. Je participe à l'évolution et aux choix stratégiques de l'entreprise et je m'occupe aussi des relations fournisseurs.

SUR LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE, QU'EST-CE QUI DISTINGUE INFOPLUS 31, QUELLES SONT VOS PARTICULARITÉS ?

Nous avons une approche très «Métier» que ce soit pour la gestion d'un dossier client ou pour le choix des profils des consultants qui travaillent chez nous. Nous n'oublions pas que les logiciels restent des outils pour répondre informatiquement aux vraies problématiques métiers que rencontrent nos clients.

Afin d'apporter la meilleure réponse à chaque client, nous sélectionnons le bon interlocuteur qui sera capable d'analyser et d'appréhender les problématiques qu'il rencontrera. Nous proposons du déploiement de logiciels, mais cela peut aussi être du conseil, de l'accompagnement ou de la mise en place de process, si c'est la solution nécessaire à apporter.

Infoplus 31
Moteur de solutions

INFOPLUS 31 - Nicolas ABRAMOVITCH

Depuis combien de temps INFOPLUS 31 travaille avec des professionnels du bâtiment ?

Nous travaillons depuis une quinzaine d'années avec les professionnels du Bâtiment. Au début, nous avons fait appel à des consultants indépendants pour nous épauler, puis rapidement nous avons décidé d'internaliser pour maîtriser de bout en bout la relation avec le client. Cela passe par toutes les phases du projet : de la prise de contact, à l'avant-vente, l'analyse, le déploiement et la vie du dossier.

Est-ce que vous distribuez également du matériel, des solutions d'infrastructure, ou êtes-vous au contraire spécialisés en logiciel de gestion ?

Nous avons 2 activités historiques en renfort de notre partie logicielle. Il y a le service technique qui propose des solutions d'infrastructures pour tout ce qui est réseau, système, sécurité, etc.

Nous avons aussi un service développement qui nous permet notamment de gérer les problématiques d'interface entre différentes solutions de gestion. Je pense que plus le temps avancera, plus il sera indispensable de savoir gérer cela, notamment avec les installations qui sont de plus en plus hybrides avec une partie dans le Cloud, une partie hébergée sur site, etc. Il va falloir correctement gérer les flux de données entre les différentes briques. Le service développement fait aussi des développements spécifiques lorsque cela nous est demandé pour rajouter des fonctionnalités personnalisées sur la base d'un logiciel standard.

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 ?

J'ai l'habitude d'expliquer que nous sommes tout simplement sur 2 métiers différents.
Le métier d'Éditeur c'est de mettre au point des logiciels et de les faire évoluer sur 3 leviers principaux : l'aspect conformité, l'aspect technique et l'aspect fonctionnel. Il doit veiller à ce que la réponse logicielle soit la plus pertinente possible sur ces 3 axes.

En tant que Distributeur, nous amenons de la proximité, mais pas que géographique, car nous avons aussi des clients un peu partout en France. **Quand je parle de proximité, je pense à l'échange et à la connaissance du dossier que l'on peut apporter au cours de la vie du logiciel.** C'est pour cela que la maîtrise de la partie hotline est fondamentale pour nous. Il y a beaucoup d'informations qui remontent sur la manière dont un client fonctionne et évolue. Lorsque le client nous appelle, c'est un interlocuteur que l'on connaît, mais au-delà de cela, nous connaissons la manière dont le logiciel a été déployé, ses spécificités, les process d'utilisation... Les réponses apportées ne sont donc pas de même nature, nous allons au-delà du fonctionnement standard. Nous intégrons le logiciel à un système d'information en nous assurant que les échanges de données avec d'autres logiciels comme la comptabilité ou des logiciels de plans, se fassent de manière efficace, cohérente, sécurisée et ne dérive pas vers «l'usine à gaz».

INFOPLUS 31 - Nicolas ABRAMOVITCH

Revenons sur vous et vos équipes. Quelles sont les ressources dédiées à Codial au sein de INFOPLUS 31 ?

Nous avons 3 consultants formés sur Codial, dont une référente historique dans les métiers du Bâtiment. Nous avons aussi 2 personnes qui sont arrivées cette année suite à des renouvellements de postes. Elles ont passé 3 semaines à Chauffailles à se former récemment sur Codial.

Lors des démonstrations, le service commercial s'appuie complètement sur les compétences de nos consultants. D'ailleurs, c'est pour cela que nous recherchons des gens qui ont des profils métiers variés. Les chargés d'affaires ne font pas de démonstration, ils vont en découverte avant-vente chez un prospect pour identifier la problématique du client. Une fois la problématique établie, nous affectons le spécialiste dédié, le chargé d'affaires partageant le rôle de chef de projet avec lui, et assurant le suivi du dossier dans la durée.

Comment maintenez-vous leurs compétences ?

Nous faisons en sorte de maintenir et développer les compétences de nos équipes sur plusieurs aspects. D'un côté, il y a les compétences du produit. Nos équipes participent tous les ans aux présentations des nouveautés et font des formations complémentaires sur certains points particuliers.
D'un autre côté, elles font aussi des formations généralistes plus axées sur le métier et la méthodologie du consultant. L'objectif est d'avoir un arsenal complet de compétences aussi bien sur le logiciel, les métiers que sur l'activité de consultant formateur. Nous réalisons également des veilles légales, réglementaires, technologiques et pédagogiques et nous en exploitons les enseignements.

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 avons fait ce choix, il y a déjà quelques années pour renforcer notre partenariat. Cette année sera la 4e édition que l'on fera avec Codial. Le salon permet de renforcer les liens en permettant à nos équipes mutuelles de se rencontrer dans un cadre sympathique.

Nous n'y allons pas pour le business pur, car par expérience, je sais que la région du Sud Ouest n'est pas la région qui fréquente le plus le salon Batimat à Paris... Nous n'y allons donc pas uniquement pour récupérer des prospects et des affaires. Notre objectif est d'échanger avec l'équipe Saitec et de les aider à promouvoir le produit. Aujourd'hui, nous gérons la grande majorité de nos dossiers Bâtiment avec Codial, même si nous proposons aussi d'autres versions Codial pour d'autres métiers comme la production, le service ou le commerce.

INFOPLUS 31 - NICOLAS ABRAMOVITCH

Être présent sur le stand de Codial, c'est aussi l'occasion de créer des relations avec les membres du réseau de distribution Codial. Il est intéressant de découvrir les spécialisations et les expériences des uns et des autres. En nouant des relations, nous pourrons nous appuyer réciproquement sur les compétences de certains pour répondre de manière plus pertinente à des dossiers particuliers.

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 ?

Aujourd'hui, j'ai l'impression que l'on a affaire à 2 catégories d'entreprises avec une clé de répartition qui peut souvent être liée à une question de génération.

Il y a des entreprises dont les patrons, souvent issus du métier, ont des modes de gestion encore «à l'ancienne». Nous avons un peu de mal à les amener aux réalités d'aujourd'hui. Sans parler de tout basculer dans le Cloud ou ce genre de rupture technologique, les questions sur les aspects de sécurité des données, de digitalisation, de mobilité, etc. ne sont pas toujours faciles à aborder. Notre rôle est de les accompagner en douceur et de manière adaptée dans ce changement.

Il y a une nouvelle génération qui arrive d'année en année. Elle a de nouveaux besoins, une nouvelle vision, et elle est friande de solutions plus modernes, plus adaptées, et plus agiles. **Aujourd'hui, ce qui revient systématiquement c'est la partie mobilité sur chantier, la saisie des heures... Aujourd'hui, c'est presque devenu du classique.**

Pour nous, sur ce point et sur d'autres, c'est ce qui fait la force de Codial. Il existe plein d'extensions et modules qui peuvent venir enrichir le logiciel, pour répondre aux besoins initiaux ou futurs de l'entreprise. **Codial fait cela de manière vraiment avantageuse par rapport à d'autres éditeurs qui ne proposent pas du natif, mais des solutions tierces.** Les partenariats avec des solutions tierces ne durent malheureusement pas toujours... **Codial maîtrise tout et nous y voyons beaucoup plus de pérennité, de stabilité et de facilités dans la gestion.**

Les applications mobiles Codial se développent bien, d'ailleurs, **j'ai même eu l'occasion à titre personnel de voir le réparateur de ma pompe à chaleur utiliser l'application CodialMobile Interventions ! J'ai pu voir en direct, l'utilisation de l'application et signer l'intervention.**

Ce sont des choses qui font mouche. Avec Codial, ce que nous apprécions chaque année, c'est la richesse des évolutions.

INFOPLUS 31 - NICOLAS ABRAMOVITCH

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

La mise en place ou le changement du logiciel de gestion est souvent vécu comme une contrainte ou un passage obligé qui vient bouleverser les usages. Nous essayons d'expliquer qu'il faut prendre cela comme une opportunité pour gagner en efficacité et en rentabilité. Dans le contexte actuel, la finesse de pilotage d'une entreprise devient une exigence pour s'en sortir. Changer de logiciel de gestion aujourd'hui est une manière de se préparer et d'anticiper toutes les évolutions légales. Cela se passe toujours mieux lorsque l'on s'y prépare par anticipation que lorsque l'on est obligé et contraint de le faire à cause d'une obligation légale qui ne nous laisse plus le choix.

Nous sommes là pour accompagner les entreprises dans cette réflexion et pour proposer des solutions les plus adaptées possibles. À ceux qui sont toujours pressés et qui n'ont pas le temps, nous essayons d'expliquer qu'en ayant des outils adaptés, ils gagneront du temps. Par exemple, aujourd'hui il est nécessaire de connaître de manière beaucoup plus précise la rentabilité des chantiers. Avec la saisie des heures avancée, vous gagnez du temps, il n'est plus nécessaire de faire de la ressaisie et du contrôle, tout est automatiquement bien affecté. Avec ce temps gagné, vous pouvez le convertir en analyse et en pilotage. Ces arguments font tendre l'oreille et font bien comprendre que nous ne sommes pas là pour les obliger à changer, mais pour apporter des outils pour améliorer le fonctionnement des entreprises.

Nous avons une approche pragmatique plutôt qu'incisive qui se retrouve dans notre façon de déployer un projet. Par exemple, pour la formation nous établissons les plannings en ayant conscience que l'on ne peut pas bloquer 4 personnes pendant 3j de suite. Nous établissons les profils de personnes pour les former sur ce qui est nécessaire uniquement. Nous préférons opérer par demi-journée quand cela est possible, car nous savons que les personnes à former ont toujours leur travail quotidien à gérer et ont besoin de temps pour mieux assimiler les apprentissages. Nous y revenons après si besoin.

Sur l'approche budgétaire, face à un chef d'entreprise, je prends souvent comme exemple le budget qu'il consacre naturellement à l'entretien et au renouvellement de son parc de véhicules. Il faut appliquer la même logique pour son système d'information. L'objectif est tout à la fois d'être force de conseil, proactif, réaliste, tout en restant efficace et cohérent dans ce que nous proposons.

Finalement, la réussite d'un projet, c'est celle de 2 couples ! Le bon attelage entre le logiciel et l'intégrateur qui le déploie, d'une part, mais aussi et surtout, la collaboration fructueuse entre l'intégrateur et son client. Ce dernier garde évidemment un rôle prépondérant en tant que moteur du changement.

DISTRIBUTEUR TENOR codial 2021-23 bâtiment