



MAS INFORMATIQUE - RÉMY WECK

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

La société MAS Informatique existe depuis 1989. À l'origine, elle vendait des ordinateurs. À mon arrivée en 1994, je l'ai fait grandir en étendant son activité à la vente de logiciels de gestion et à de la formation. Depuis 2010, je suis l'unique gérant de la société. Aujourd'hui, nous sommes passés de 13 à 20 collaborateurs et nous frôlons les 3 millions de CA.

Nous avons 2 types de clients : ceux sous contrat et ceux dits «ponctuels» qui font appel à nous occasionnellement en fonction de leurs besoins. Les clients sous contrat sont prépondérants pour assurer le support quotidien et répondre aux besoins réguliers de mises à jour logicielles. Le secteur du Bâtiment représente environ 60% de notre clientèle.

Nos clients se répartissent géographiquement sur l'Alsace, le Grand Est : Metz, Nancy, Dijon. Et prochainement dans le Haut-Rhin où nous allons ouvrir une agence.



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

Il y a plusieurs éléments. Déjà, notre présence historique depuis plus de 33 ans et notre passion pour le Bâtiment fait de nous un acteur local reconnu. Mais, je dirais que notre force se situe dans notre puissance technique. Nous sommes un peu plus chers que nos concurrents, mais nous offrons plus de support grâce à des équipes techniques dédiées et renforcées, notamment pour la hotline.



Notre intérêt réel pour notre clientèle et notre vision à long terme nous permettent de fidéliser nos clients. Certains sont là depuis plus de 20 ans. Nous souhaitons que nos clients réussissent. C'est un cercle vertueux, si nos clients réussissent, nous aussi.

Autre axe de différence, nous possédons notre propre data-center. Nous hébergeons aujourd'hui plus d'une quarantaine de clients, soit plus de 300 utilisateurs qui travaillent chaque jour sur un logiciel de gestion dans le Cloud. Grâce à mes tarifs agressifs, chaque mois, j'ai un nouveau client qui rentre. Il n'achète plus de serveur, mais héberge ses logiciels chez moi.



MAS INFORMATIQUE - RÉMY WECK

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 ?

Premièrement, j'apporte ma compétence en infrastructure. Sans infra adaptée, pas de logiciel qui fonctionne. Les clients ont tendance à conserver des serveurs obsolètes, qui, même s'ils fonctionnent toujours, ne sont pas dimensionnés pour les solutions logicielles d'aujourd'hui. Un éditeur qui se risquerait à installer un logiciel en étant loin du support matériel du client se retrouverait vite ennuyé en cas de panne physique...

L'infrastructure, c'est aussi la sécurité. Nous proposons depuis 2014, une solution de sauvegarde externalisée. L'externalisation, c'est l'assurance de dupliquer les données stratégiques et de pouvoir les retrouver en cas d'incendie, d'inondation, de vol du matériel, de cryptage... Nous avons sauvé déjà 14 clients.

Outre l'aspect infrastructure, notre expérience et nos compétences dans le domaine du Bâtiment sont supérieures à celles de l'éditeur, nous sommes donc plus à même de conseiller le client dans les process à mettre en place pour son activité.

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

Sur 8 consultants, 5 sont dédiés à Codial. Nous maintenons leurs compétences par des formations internes.

Nous avons 1 référent formateur, Clément BRAND. Il assiste régulièrement à des formations chez Codial. Toutes les 2 semaines, il effectue une demi-journée de formation en interne. Durant cette formation, il transmet ses compétences sur divers modules.



MAS, une équipe de choc !

UTILISEZ-VOUS CODIAL EN INTERNE CHEZ MAS INFORMATIQUE ?

Nous utilisons CODIAL version Entreprise depuis 2015 pour nos 2 Sociétés : MAS Informatique et MAS Formation, le centre de Formation certifié QUALIOP1. Nous l'exploitons aussi bien pour le chiffrage des devis, la gestion des Projets que la gestion des Contrats et des Interventions. Depuis 1 mois, nous avons aussi adopté l'application CodialMobile Intervention.



MAS INFORMATIQUE - RÉMY WECK

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 ?

Il y a quelques années, je suis un de ceux qui ont poussé l'éditeur à être présent à Batimat. Être présent, c'est montrer l'évolution de Codial et affirmer sa notoriété de n°1 ou n°2 français auprès des PME et TPE du Bâtiment.

Être présent au salon, offre de multiples avantages :

Tout d'abord, il me permet de rencontrer les entreprises alsaciennes qui ont fait le déplacement jusqu'à Paris pour découvrir les solutions de gestion existantes. On ne va pas se le cacher, le salon permet de générer des affaires.

Le salon, c'est aussi l'occasion de «renifler» et découvrir les évolutions et les tendances du marché. C'est un véritable lieu d'échange. Il me permet de partager avec mes confrères nos expériences, nos problématiques, nos solutions...

Avec l'équipe de Codial SAITEC, nous faisons un point sur les éléments marquants. Ils serviront de base pour définir les axes de développement de demain. C'est aussi pour nous un excellent moyen pour élaborer les stratégies de demain.

Le salon, c'est aussi un moment privilégié pour faire la fête avec mes équipes. Il permet de souder encore plus les liens. Ce sont des moments très sympathiques et inoubliables dans la vie de l'entreprise.

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 ?

Les professionnels du Bâtiment attendent des solutions pour accéder de partout à leur ERP : hébergement Cloud, Web mais surtout des applications mobiles. Chez Saitec, ils ont les futurs outils pour devenir les leaders incontestés du Bâtiment.

Je pense que la signature électronique est un des enjeux de demain. Il faudra pouvoir envoyer et recevoir facilement des documents signés électroniquement. Cela devra évidemment être intégré dans l'ERP, aussi bien pour l'envoi que le stockage, pour éviter des manipulations inutiles.



MAS INFORMATIQUE - RÉMY WECK

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

Achetez un produit qui deviendra l'ERP de la réussite de votre entreprise, achetez Codial !

Codial est un produit qui peut commencer par une version Web, qui peut migrer sur une version PME, et qui peut monter en gamme sur une version Entreprise. Il permet de rattacher des applications mobiles : Interventions, Stocks et d'autres applications demain. Vous pouvez aussi lui rajouter des modules : planning, gestion des appels, gestion des contrats...

Ne vous trompez pas au début. N'achetez pas un petit produit qui n'est pas évolutif, car vous serez vite limité. De plus, assurez-vous aussi que le produit soit orienté Bâtiment.

Avec Codial, commencez petit pour devenir grand ! Achetez Codial, c'est l'outil qui vous permettra de grandir.



Choisir MAS Informatique, c'est l'assurance de choisir une entreprise d'expérience avec déjà plus de 100 entreprises utilisatrices de Codial et qui maintiennent leur choix d'ERP.

