

### ” ABELIUM - GONZAGUE MICHON

#### **POUVEZ-VOUS PRÉSENTER ABELIUM ET NOUS EXPLIQUER VOTRE RÔLE DANS L'ORGANISATION ?**

Je suis un des co-fondateurs de la société Abelium qui a été fondée en 1999. À l'origine, nous avons 2 pôles d'activité :

- l'édition de logiciels pour la petite enfance,
- l'équipement informatique, matériel et logiciels, pour les entreprises locales.

Notre croissance s'est faite rapidement grâce à nos activités, puisque fin 1999, nous étions déjà 7. En 2006, nous créons le groupe Abelium et nous construisons un bâtiment plus adapté à notre structure.

En 2007, nous n'étions plus satisfaits de l'éditeur de logiciel de gestion avec qui nous travaillions à l'époque, et nous cherchions des solutions alternatives. Nous avons contacté Saitec, et il n'a pas été facile de rentrer dans le réseau de distribution. J'ai pu voir que la volonté de Pascal CASSELEUX de préserver son réseau de distributeurs certifiés n'était pas qu'un vœu pieu. A force de persévérance, nous y sommes arrivés en 2009.

En 2011, j'ai décidé de racheter l'activité «entreprises» pour m'y consacrer totalement. En 2012, le site de Rennes est ouvert, puis en 2016 le site de Saint Brieuc.

Aujourd'hui, Abelium compte 27 salariés.



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

Nous adorons l'intégration ! Notre philosophie n'est pas d'avoir une approche marché qui consiste à vendre, mais d'avoir une approche client. **Notre objectif est d'amener le résultat qu'attend le client.** Ce peut être du reporting, des analyses de rentabilité, de la rédaction de devis, de la facturation... **C'est fournir un outil clé en main qui fait les bons traitements et retourne le bon document avec la bonne charte graphique.** Nous sommes jusqu'au-boutistes et nous sommes capables de faire du très spécifique. Nous nous adaptons à l'activité du client.



SAINT-MALO • RENNES • SAINT-BRIEUC

Avec Codial, nous avons une base solide qui nous permet d'avoir des outils pour aller très loin et de personnaliser un maximum le logiciel pour le client, bien au-delà des impressions... Nous sommes tous issus d'un cursus technique et nous avons les ressources pour répondre aux demandes très particulières.



**ABELIUM - GONZAGUE MICHON**

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

Au commencement en 1999, nous travaillions déjà avec les professionnels du Bâtiment. Et pour ma part, dans mes structures précédentes, je travaillais aussi avec les entreprises du Bâtiment.

### **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 ?**

Pour le client, cela permet d'avoir une relation très proche et de ne pas être un numéro. Les grands groupes ont tendance à standardiser ou industrialiser le mode de fonctionnement des clients. L'avantage de passer par un réseau de distributeurs, c'est que cela permet de garder de l'humanité et de s'adapter. Nous ne sommes pas rigides et le client qui ne rentre pas dans le moule aura une réponse à son problème.



Avec Codial, vous pouvez démarrer avec un petit budget et monter en fonctionnalités au fur et à mesure. C'est le système des poupées russes : vous démarrez petit et en fonction de l'évolution de l'entreprise, vous allez monter en fonctionnalités progressivement. Nous avons le temps de vous accompagner, là où un éditeur n'aura pas le temps.

Nous faisons systématiquement un audit pour comprendre le fonctionnement des individus et de l'entreprise, quelle qu'en soit sa taille. L'objectif est de définir comment nous allons adapter le logiciel pour répondre au mieux. Nous sommes force de proposition, c'est pour cela que nos équipes sont spécialisées sur le logiciel.

### **REVENONS SUR VOUS ET VOS ÉQUIPES. QUELLES SONT LES RESSOURCES DÉDIÉES À CODIAL AU SEIN D'ABELIUM ?**

Nous utilisons Codial en interne, donc cela signifie que toute notre équipe connaît déjà bien le logiciel. Pour les clients, nous avons 5 formateurs dédiés spécifiquement à Codial.

Il faut savoir que nos formateurs sont aussi hotliners. Je ne veux pas cloisonner, car un bon hotliner doit savoir ce qu'il se passe sur le terrain, et un bon formateur doit se rendre compte des problèmes qu'il y a à la hotline pour limiter l'activité hotline. Cela permet également aux gens de s'épanouir intellectuellement.



**ABELIUM - GONZAGUE MICHON**

### **COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?**

Nous avons constitué des binômes ou des trinômes qui ont des temps d'échanges imposés, afin d'avoir des temps de synthèse et d'analyses sur leur activité et hotlines dans l'objectif de s'améliorer. Nous avons aussi développé un outil en interne, qui est lié à Codial et qui permet d'avoir accès à une FAQ et à des documents de process internes de bonnes pratiques.

Les équipes vont chaque année découvrir les nouveautés et se former chez Saitec pour mettre à jour leurs compétences.

### **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 ?**

Batimat est un salon incontournable pour les professionnels du Bâtiment. Outre aller à la rencontre des clients et montrer la puissance et l'évolutivité du logiciel, c'est pour nous l'occasion d'échanger avec les équipes de Saitec et les autres distributeurs. Les discussions menées sont toujours intéressantes et avec le temps des amitiés se sont créées.

Même si les Bretons ne se sont pas déplacés pour l'édition 2022, c'était très positif. Nous avons pu avancer sur certaines situations et participer en petit comité au développement fonctionnel de certains produits. Lorsque nous remontons les demandes du terrain, nous sommes écoutés.

Ce qui est bien avec Codial, c'est que les clients peuvent aussi rencontrer leurs équipes techniques et n'ont pas à faire qu'à des commerciaux.

### **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 ?**

C'est essentiellement la mobilité : saisie des heures, géolocalisation, organisation de l'agenda et des tâches...

Les solutions de mobilité doivent être adaptées à la cible et à ses outils disponibles. Le chef d'entreprise n'a pas les mêmes besoins et outils qu'un commercial, un chef d'équipe, un conducteur de travaux...

La dématérialisation est un mot un peu ambigu qui n'est pas clair pour tout le monde et il faut donc se mettre d'accord de ce que l'on attend : facturation, intégration de documents...

Les outils de pilotage deviennent indispensables pour aider les responsables à analyser les données de leur ERP, en termes de rentabilité, de temps, d'organisation... Le but est de répondre à une problématique et non pas d'avoir la fonctionnalité pour l'avoir.

### ” ABELIUM - GONZAGUE MICHON

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

**Si vous souhaitez gagner du temps, il faut être pragmatique.** Avec Codial, vous avez un logiciel français qui est installé par un réseau de distribution de proximité. Votre distributeur évolue dans le même bassin économique que vous et est conscient de vos réalités. Votre logiciel de gestion doit permettre d’interagir avec vos autres besoins : appels d’offres, plans, métrés, SAV, personnel... Avec un logiciel agile, comme Codial, vous centralisez vos informations au sein d’un même outil, tout en ayant aussi des outils de synthèse pour piloter votre entreprise et pouvoir réagir le plus rapidement possible.

Il faut savoir que si vous ne faites pas vos factures sur un logiciel de gestion, mais sur un outil comme Excel, vous êtes en infraction avec la loi de finances. Vous avez une obligation de traçabilité et d’irréversibilité du document.

N’hésitez pas, consultez-nous ! Chez Abelium nous avons une forte expérience d’intégration dans le monde du Bâtiment et du Négoce. Nous avons peu de turn-over et tous nos postes sont doublés pour que la connaissance ne repose pas sur un individu, mais soit partagée. Lors des recrutements, les collaborateurs sont recrutés aussi sur leur personnalité. Elle doit être différente des autres. Chacun apporte une vision différente pour augmenter les potentialités.

