



BORESA - JEAN-FRANÇOIS GOUDEMAND

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

Boresa est une société de service informatique que j'ai créé il y a 15 ans en collaboration avec Isabelle Monnaert et Stéphane Defontaine. Nous avons chacun notre rôle. Isabelle s'occupe de la partie commerciale, Stéphane de l'infrastructure réseau et moi, je suis Chef de projet métier.

J'ai débuté en tant que contrôleur de gestion puis je me suis tourné vers l'Informatique. Aujourd'hui, j'ai plus de 30 ans d'expérience dans le domaine du Bâtiment. C'est pourquoi, naturellement, chez Boresa, plus de 70% de nos clients sont donc issus du secteur du Bâtiment.

Aujourd'hui, nous sommes une quinzaine à servir nos clients sans compter notre agence parisienne. Nos clients se répartissent sur le Nord, l'Est voir plus loin pour certains.



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

Notre objectif n'est pas de vendre du logiciel à tout prix, mais de proposer une solution qui réponde aux besoins du client. En tant que Chef de Projet, mon premier rôle est donc de savoir si les demandes du client sont faisables et de rechercher les à côtés pour l'aider dans son quotidien. Cela peut être du tableau de bord, des applications pour le pointage, des outils pour le transfert en compta...Nous nous occupons de la totalité de son projet.



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

Nous proposons des solutions d'infrastructure pour nos clients, mais il faut savoir que **c'est l'activité de gestion qui nous amène à proposer l'infrastructure**. Elle représente un peu moins de la moitié de notre activité.



BORESA - JEAN-FRANÇOIS GOUDEMAND

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 ?

Nous sommes plus proches de nos clients que l'éditeur. Nous les connaissons bien, car nous avons souvent affaire à eux, que ce soit pour la formation des utilisateurs, la gestion du métier avec la direction, la maintenance...

Nous avons une plus grande visibilité des besoins de notre client qu'un éditeur. Nous paramétrons le logiciel et nous faisons une formation personnalisée pour chaque client.

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

Nous avons 3 consultants : Thomas, David et Adrien. Depuis 1 an et demi, pour qu'ils puissent se concentrer sur leurs missions, nous avons dédié une personne à la hotline : Laurine.

Jérôme, notre développeur, s'assure que les logiciels échangent bien entre eux. Pour ma part, en tant que Chef de Projet, j'interviens aussi bien chez le client qu'auprès de nos consultants. Je suis le projet de A à Z, quelles que soient les personnes qui interviennent.

COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?

Tous nos collaborateurs font régulièrement des formations chez Saitec. Ils sont formés sur l'ensemble du logiciel Codial.

Aussi, nous assistons chaque année à la réunion organisée par Saitec à Lyon pour suivre l'évolution du produit et découvrir les nouveautés.

En interne, nous faisons aussi de la veille pour découvrir des solutions spécifiques à coupler à Codial.



UTILISEZ-VOUS CODIAL EN INTERNE CHEZ BORESAS ?

Nous utilisons Codial depuis 2014. Même si nous distribuons d'autres solutions, nous avons choisi Codial, car le logiciel est le plus adapté à notre métier.

Les besoins des métiers de l'Informatique sont proches de ceux du Bâtiment : nous faisons des devis très détaillés, nous pointons le temps passé, nous gérons du matériel, de la main-d'œuvre, des frais de déplacement... Grâce aux modules et extensions, nous gérons aussi les contrats, la relation client et la hotline avec la CRM, les interventions, la formation...



BORESA - JEAN-FRANÇOIS GOUDEMAND

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 ?

Comme nous sommes très actifs avec le logiciel Codial, notre choix s'est fait naturellement, c'était une évidence d'être aux côtés de l'éditeur.

QU'ATTENDEZ-VOUS DE VOTRE PARTICIPATION AVEC CODIAL SUR CE SALON MAJEUR ?

Notre présence sur le salon nous offre beaucoup.

D'abord, cela apporte de la visibilité pour Boresa. Cela nous permet de rencontrer des prospects et des clients. C'est aussi l'occasion de renforcer nos liens avec l'éditeur et d'échanger avec nos confrères.

Par sa richesse, le salon permet aussi de découvrir d'autres solutions, les évolutions du marché, les nouvelles technologies et de nouer de nouveaux partenariats...

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, les gens du Bâtiment sont encore frileux envers l'informatique. Ils se posent toujours la question «*Où vont mes données ? Qu'est-ce que l'on en fait ?*». Nous sommes là pour les aider et leur dire que l'informatique se démocratise. Lorsque l'on ouvre l'informatique vers l'extérieur, les choses sont toujours encadrées...

Même si les gens du Bâtiment parlent de la digitalisation, ils n'en connaissent pas forcément tous les tenants et les aboutissants. Parfois, ils pensent qu'ils seront forcément obligés d'y passer ne serait-ce que pour répondre à des contraintes légales. **Les solutions de digitalisation proposées doivent leur simplifier le travail et pas l'inverse. Elles ne doivent pas être une contrainte.**

Chez Boresa, nous cherchons à éliminer les contraintes. **Nous mettons toujours l'utilisateur au centre du projet de gestion et nous recherchons des produits adaptés qui n'alourdissent pas les processus.** Nous regardons toujours ce qui se passe autour du logiciel pour simplifier la vie de l'utilisateur. S'il adhère, le projet est gagné.



BORESA - JEAN-FRANÇOIS GOUDEMAND

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

Mon message risque peut-être de ne pas plaire à tous, mais je dirais à mes prospects que, quelle que soit la solution qu'ils choisissent, **il faut sélectionner une entreprise qui est capable de les accompagner du début à la fin.** Il est plus important de trouver un bon consultant plutôt qu'un bon produit. Un bon consultant vous emmènera loin. Si vous avez un bon produit, mais un mauvais consultant, malgré la puissance du produit, le mauvais consultant ne vous emmènera pas au bout de votre projet.

Chez Boresa, c'est ce qui fait notre force. Nous analysons le projet en recherchant toujours ce qui pourrait «gripper» pour éviter les désillusions. Nous recherchons des solutions intermédiaires et complémentaires pour boucler le projet.

Le choix de Codial a été fait sur des compétences logicielles, et ce qui est important pour nous, sur des gens. Nous sommes capables de mettre des visages sur des noms. Il y a de nombreuses interactions entre nos équipes respectives. Lorsque nous avons quelque chose à dire, nous savons contacter les bonnes personnes et nous sommes écoutés. C'est ce qui nous a plu et nous conforte tous les ans dans notre choix.

