



**CEI - SÉBASTIEN DOUSSELAERE**

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

L'entreprise Concept Européen Informatique a 30 ans d'existence. Elle a été fondée par Raphaël Rogiez en 1988.

À la base, CEI a été fondée pour répondre à un besoin d'informatique de gestion, purement sur de l'installation de logiciels et sur 3 secteurs d'activité : le Bâtiment, le Transport et l'Automobile.

Au départ, 2 personnes étaient à bord et nous sommes aujourd'hui 12 collaborateurs, essentiellement des formateurs et consultants sur les logiciels de gestion, comptabilité et paie.

Moi, je suis Sébastien Dousselaere. J'ai intégré CEI il y a maintenant une vingtaine d'années. J'étais au départ consultant - formateur sur la partie Bâtiment compta / paie. J'ai repris la société il y a 5 ans, mais j'ai toujours un rôle de consultant - formateur sur Codial et sur la compta-paie.



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

La politique de CEI est axée essentiellement sur la qualité de service. On ne fait pas du volume, mais plutôt de la qualité, de la proximité et du service auprès de nos partenaires.

Nous ne les appelons pas « clients », mais «partenaires» puisque ce sont nos « clients » fidèles qui ont évolués, qui pour certains sont là depuis l'origine de l'entreprise.

Bruno Lhoste est venu renforcer la partie commerciale en 2017 car avant nous travaillions essentiellement grâce au bouche-à-oreille, chose que faisait très bien Raphaël Rogiez. Avec l'essor de CEI, il fallait quelqu'un qui soit dédié au commerce, que je ne pouvais plus faire.



### **DEPUIS COMBIEN DE TEMPS CEI TRAVAILLE AVEC DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT ?**

Dès l'origine de l'entreprise, il y a 30 ans nous avons commencé à travailler avec des professionnels du Bâtiment. Nos collaborateurs ont entre 20 et 25 ans d'expérience sur le secteur du Bâtiment.



**CEI - SÉBASTIEN DOUSSELAERE**

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

Oui, nous commercialisons également des solutions matériel / système / réseau. Nous ne faisons pas de câblage ou de téléphonie, nous nous arrêtons à l'infrastructure. Par contre, nous ne le proposons essentiellement qu'à nos clients qui sont déjà suivis pour la partie informatique de gestion. Donc en général pour des clients existants, qui veulent une solution clé en main, avec un seul interlocuteur.

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

Nous avons deux collaborateurs dédiés à Codial, plus moi, et nous sommes en recrutement d'une personne supplémentaire pour étoffer nos équipes et répondre à une demande croissante.

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

Nous envoyons une fois par an, chez l'éditeur, un collaborateur pour suivre les formations « Nouveautés » des nouvelles versions. Ces formations sont ensuite retransmises en interne.

Chaque collaborateur utilise Codial en interne puisque nous sommes nous aussi équipés de Codial. Ceci permet de faire du premier niveau en termes de formation. Et bien sûr, nous participons tous les ans à la réunion annuelle du réseau pour accompagner le technique sur les nouvelles versions, mais aussi le commerce pour rester à niveau sur les nouveautés.

### **VOUS UTILISEZ CODIAL EN INTERNE CHEZ CEI. POURQUOI AVOIR FAIT CE CHOIX ALORS QUE VOUS PROPOSEZ PEUT-ÊTRE D'AUTRES SOLUTIONS DE GESTION ?**

Auparavant, nous utilisions 4 logiciels pour faire notre gestion de stock, nos devis, notre facturation et la gestion de la hotline. Le but était de centraliser le tout et d'avoir une gestion intégrée de ces fonctions. Nous préconisons à nos clients une solution complète alors que nous-mêmes en interne, nous n'utilisions pas de solution de gestion intégrée !

Nous avons adopté la solution Codial il y a maintenant 6 ans. Nous l'avons mis en place en premier, avant même nos clients. Nous avons été notre premier client sur Codial. Ceci nous a permis d'optimiser nos temps et d'avoir une gestion totalement intégrée. La solution va du CRM, du devis, de la facturation, de la gestion de nos appels, jusqu'à la gestion des contrats de maintenance et des interventions.



**CEI - SÉBASTIEN DOUSSELAERE**

### **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 le choix de référencer Codial, alors que nous étions historiquement sur Batigest, mais nous souhaitons une autre solution, et un autre type d'interlocuteurs.

**Nous sommes aujourd'hui à 100% sur l'ERP Codial et nous avons abandonné les autres solutions.** Notre choix s'est porté sur Codial en partie pour des raisons de relationnel (l'humain), et de la rencontre avec des personnes qui ont su nous motiver sur la solution Codial. Et c'est donc naturellement que nous participons avec Codial au salon Bâtimat pour accompagner l'éditeur sur notre secteur, le Bâtiment, mais aussi pour y rencontrer nos clients et futurs clients.

### **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, que ce soit dans le monde du Bâtiment ou dans le monde du Service (le SAV, la clim, etc.) la mobilité est un enjeu majeur. Nous avons identifié un besoin d'évolution important sur ces outils, ce que permettait déjà depuis plusieurs années Codial avec ses solutions EveryWhere et Web Portail. Nous nous rendons compte aujourd'hui que le choix était pertinent puisqu'avec les solutions Codial Mobile c'est d'autant plus vrai que l'on peut proposer une palette de services très importante à nos clients.

Le second enjeu pour moi, et là nous faisons confiance à Saitec en tant qu'éditeur, c'est la dématérialisation de documents. Ce sera important dans les mois et années à venir et je ne doute pas que l'on ait des solutions Codial pertinentes sur ce sujet.

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

Grâce à Codial nous avons un panel de fonctionnalités découpé en secteurs et qui pourra répondre à chacun de leurs besoins. Mais également leur apporter soutien et pérennité sur le logiciel.

**Nous travaillons sur Codial depuis 7 ans et nous nous rendons bien compte que chaque année apporte son lot de nouveautés. C'est une chose que l'on voit très rarement avec d'autres éditeurs et qui permet aujourd'hui de faire de Codial un acteur majeur sur les métiers du Bâtiment.**

