



GROUPE CAP INFO - CÉDRIC MONCOQUT

POUVEZ-VOUS PRÉSENTER LE GROUPE CAP INFO ET NOUS EXPLIQUER VOTRE RÔLE DANS L'ORGANISATION ?

La société Groupe Cap Info a été créée en 1983. Depuis 2008, je l'ai reprise et je la dirige. Notre activité s'organise autour de 3 pôles qui sont l'intégration de logiciels, l'intégration d'infrastructures et réseaux et les développements spécifiques.

Nous avons 2 sites : un basé à Bordeaux et l'autre au Pays basque, plus précisément à Anglet.
Aujourd'hui, nous sommes plus d'une quarantaine de collaborateurs.

Nous suivons nos clients sur la globalité du process informatique, c'est-à-dire que nous assurons aussi bien le conseil, la vente, l'installation, la formation que le SAV et la hotline.



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

Nous nous distinguons de nos concurrents régionaux grâce à plusieurs facteurs. D'abord, géographiquement nous couvrons une large zone de la Nouvelle-Aquitaine. Nous sommes aussi très reconnus dans le milieu du Bâtiment, de par l'historique des sociétés composant le Groupe Cap Info. 80% de notre clientèle est issue du Bâtiment ou des TP.



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 ?

L'avantage principal c'est la proximité. Au-delà de cela, nous sommes capables de proposer des solutions annexes qui ne tournent pas uniquement autour de l'ERP. Nous pouvons proposer des solutions spécifiques métier ou d'autres services que l'éditeur ne pourrait pas proposer, car il est spécialiste dans son domaine.

Nous sommes donc l'interlocuteur unique pour l'ensemble de leurs solutions informatiques y compris pour la partie matérielle.



GROUPE CAP INFO - CÉDRIC MONCOQUT

REVENONS SUR VOUS ET VOS ÉQUIPES. QUELLES SONT LES RESSOURCES DÉDIÉES À CODIAL AU SEIN DU GROUPE CAP INFO ?

Nous avons 10 consultants et 2 développeurs formés sur Codial. Les consultants s'occupent aussi bien de l'avant-vente, l'intégration, la formation et le SAV.



COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?

De 2 façons. Nous assistons chaque année aux formations chez Saitec, et nous faisons de la formation continue en interne. Les consultants se forment mutuellement, et notamment en faisant des interventions en doublon chez les clients. Codial présente l'avantage d'avoir des modules annexes spécifiques comme le SAV, la production, etc., dont tout le monde n'est pas forcément spécialiste... Lorsque nous souhaitons faire monter en compétence un consultant sur un module spécifique, nous le faisons aussi en interne, en travaillant en doublon. Le spécialiste forme celui qui l'est moins.

VOUS UTILISEZ CODIAL EN INTERNE CHEZ GROUPE CAP INFO, POURQUOI AVOIR FAIT CE CHOIX ALORS QUE VOUS PROPOSEZ PEUT-ÊTRE D'AUTRES SOLUTIONS DE GESTION ?

Nous sommes partenaires Codial depuis 2014 et nous utilisons l'ERP depuis. À l'époque, nous l'avions choisi, car nous commençons à le commercialiser et il nous a paru naturel de l'utiliser. Il répondait à la majorité de nos besoins. Pourquoi aller chercher ailleurs un logiciel qui nous convient très bien ?

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 sommes présents plus dans un état d'esprit de partenariat que pour obtenir des contacts, car nos clients font rarement le déplacement à Paris. Lorsque nous faisons le choix de travailler avec un éditeur, ce n'est pas juste pour revendre son produit, mais réellement pour nouer une relation de partenariat qui se traduit aussi par une présence dans la communication et le marketing.

Le salon permet donc de rencontrer les équipes de Codial, mais aussi d'échanger avec d'autres revendeurs. C'est l'occasion de discuter de problématiques de dossiers et d'apporter des solutions ensemble.



GROUPE CAP INFO - CÉDRIC MONCOQUT

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 ont 2 types d'attentes :

- La première est plus basée sur la mobilité et l'accessibilité à ses données, notamment par le web et le SAAS.

- Certains métiers sont en attente de solutions spécifiques qu'ils souhaiteraient interfacer avec Codial. Par exemple, les climaticiens souhaiteraient remplir certains formulaires CERFA spécifiques en fonction de leurs visites. De nombreux métiers ont chacun leurs propres spécificités et aimeraient trouver des solutions digitales pour gagner du temps administratif. Certaines problématiques de niche sont très bien traitées par des solutions annexes, et il n'est pas nécessaire de les redévelopper, il faudrait prévoir une interface pour que les logiciels échangent entre eux. (NDR : L'API Codial existe et permet de le faire. La problématique réside dans le choix des solutions externes à privilégier.)

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

Faites appel à un professionnel spécialisé dans la digitalisation et dans le domaine du Bâtiment, il saura vous accompagner et vous conseiller dans le choix de votre solution de gestion. N'hésitez pas à contacter Groupe Cap Info !

Notre rôle de conseil va au-delà du choix de la solution, notre conseil s'applique aussi pour la mise en œuvre et sur toute l'implication nécessaire du client sur le projet. La réussite du projet ne s'arrête pas au bon choix de la solution. Il faut savoir que pour la réussite du projet, l'entreprise doit s'investir énormément. Une solution pérenne ne se met pas en place en 1 mois, il faut compter environ 1 an pour que tout soit parfaitement opérationnel.

