

” FBSI - THOMAS DION

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

Je suis Thomas Dion, dirigeant de FBSI.

FBSI existe depuis 15 ans. J'ai repris cette société il y a 2 ans via le groupe OCTIS dont je suis également le dirigeant.

Nous sommes aujourd'hui **une équipe de 12 personnes** basée à Saint-Macaire-en-Mauge, à côté de Cholet.

Il y a **3 agences dans le groupe** : Saint Macaire, Les Herbiers et nouvellement Clermont-Ferrand.



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

Aujourd'hui notre particularité est d'**être un revendeur Codial exclusivement Bâtiment (95% de notre parc de clients Codial).**



Depuis le rachat de FBSI par OCTIS, nous englobons des solutions informatiques en étant capables de faire de l'infrastructure, du réseau, du simple PC, et du Wifi également où nous avons une grosse expertise.

Par exemple sur la partie Wifi nous avons mis en place la solution utilisée par le Groupe Super U dans 1 250 magasins.

Notre particularité est de pouvoir servir une TPE-PME dans son intégralité, de couvrir tous les aspects numériques d'une entreprise.

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

Plus de 15 ans puisque FBSI était dirigée précédemment par **M. Alain Monier, qui était lui-même un ancien maçon.** Donc, on a vraiment eu ce cœur de clientèle au départ grâce à Alain.

Après 15 années, FBSI a réellement une expertise du secteur du Bâtiment. Et notre particularité, c'est Codial ! Ou des solutions comme Edicad. Toutes deux des solutions intéressantes conjointement.

” FBSI - THOMAS DION

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 ?

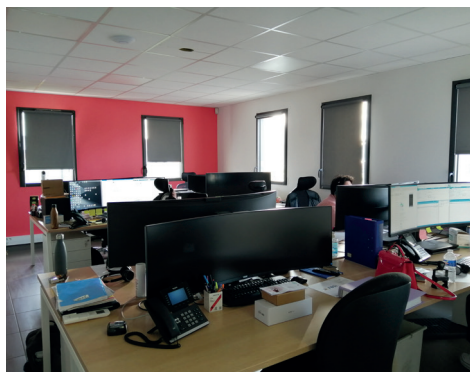
Je trouve ça vraiment pertinent par rapport aux autres éditeurs qui opèrent en direct. Travailler en direct, contrairement à ce que l'on pourrait penser, amène une lourdeur dans la mise en place ou dans le suivi du client.

Moi je prône votre méthodologie chez Saitec-Codial parce que **ça nous permet :**

- à nous, intégrateur, **de connaître à 100% nos clients et de les accompagner à 100% et lors de problématiques ou de demandes spécifiques.**
- **d'analyser la demande avec l'éditeur tout en étant dans un mode d'action serein.**
- d'asseoir notre rôle de gestionnaire et d'interlocuteur unique du client et ça, c'est très important.

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

Oula... 99% !



Aujourd'hui sur une douzaine de personnes on a **5 formateurs qui sont tous formés par Codial, et en formation continue chez FBSI par une méthodologie interne.** C'est de l'investissement bien sûr, mais c'est nécessaire : on forme toujours les consultants formateurs juniors en doublon avec un consultant expérimenté sur Codial.

Et même **la partie pure informatique qui représente 4 personnes est formée sur Codial :** ils sont en capacité d'installer et de faire de la maintenance serveur par rapport à Codial. Même la gestion interne est faite sur Codial donc nos assistantes de direction connaissent Codial.

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

Parce que Codial répond à nos besoins, à nos attentes, sur par exemple la gestion d'un parc clients avec la gestion des contrats, la gestion de n° de série et de lots, la gestion de la hotline (assistance), la gestion de la facturation, du CRM, des devis, l'agenda également...

Aujourd'hui **Codial répond et va même répondre encore plus à nos besoins d'évolutions,** avec en particulier sur la future v16 **le module Formation,** qui nous permettra de gérer les aspects administratifs des formations clients. Nous sommes organisme de formation et effectivement avec Qualiopi il est nécessaire d'avoir un suivi beaucoup plus drastique. Grâce à ce nouveau module Formation, la boucle est bouclée !



FBSI - THOMAS DION

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 ?

C'est très simple. Nous y avons déjà participé avec Codial sur l'édition 2019.

C'est très intéressant parce que ça montre la force du réseau Codial, ça montre la force conjointe de l'éditeur et de ses revendeurs. C'est une particularité qui est vraiment intéressante pour les clients et prospects qui vont pouvoir venir sur le stand. Et puis il y a aussi une vraie émulation : ça permet de montrer que dans le réseau Codial **les revendeurs sont compétents, réellement, sur le logiciel qu'ils distribuent** : on va tous faire des démos, on va tous montrer nos compétences et c'est un vrai atout.

A comparer aux autres éditeurs, sans les citer, ce n'est pas du tout la même stratégie et celle de Codial est la bonne pour ses 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 ?

Clairement, **dans le secteur du Bâtiment on est arrivé à un point où on a besoin de numériser tous les outils**, que ça soit sur le suivi de chantier, sur le suivi d'interventions, pour du suivi de production... Aujourd'hui on en arrive à ce que le terrain soit un peu indépendant, un peu de son côté.

C'est là où va Codial en termes de suivi de chantier avec les applications mobiles de suivi d'interventions et de gestion de stocks & chantiers, la saisie horaire, etc. Il faut aller vers de plus en plus de numérisation. **Le petit gestionnaire de poche, le chantier de poche, les remontées d'informations facilitées sont des notions qui sont en train d'arriver. Et Codial est dans le bon tempo.**



Autre aspect : **la gestion électronique de documents.** La nouvelle loi qui va arriver sur l'envoi de factures (*Note : la Loi de Finances 2020, applicable en 2024*) va créer des demandes importantes. L'objectif sera à mon avis de boucler la boucle sur le numérique, de ne plus utiliser de papier. On en est encore un peu loin, mais ça progresse.



FBSI - THOMAS DION

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

Je dirais que ce partenariat entre Codial et FBSI fait qu'aujourd'hui nous sommes tous des experts dans le domaine du Bâtiment.

Je vais plutôt parler de ma petite paroisse : nous sommes en capacité d'accompagner des petites structures comme des groupes d'envergure sur la numérisation.

Ces entreprises peuvent faire confiance à des acteurs comme FBSI et SAITEC parce que l'on va essayer de les emmener, à leur rythme, de manière progressive, vers une digitalisation de plus en plus importante de leurs activités. L'objectif est de les emmener au fur et à mesure de leurs besoins vers différents modules, différentes solutions Codial qui répondront à leurs attentes en termes d'outils informatiques.

