



TBI - ALBIN TANO

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

TBI est une société de bureautique et d'informatique située en Bretagne à Redon, depuis 40 ans. Nous avons 4 grandes activités pour répondre à l'ensemble des besoins bureautiques et informatiques de nos clients.

Notre première activité concerne l'accompagnement et la vente de logiciels pour les entreprises et les collectivités. Nous vendons aussi bien des logiciels de gestion, de comptabilité, de paie que de caisse.

Notre deuxième activité est la fourniture d'infrastructures informatiques et l'assistance. Cela va du poste de travail, au serveur, du réseau à la sécurité en passant par la téléphonie.

Nous avons une troisième activité liée à l'impression. Nous mettons en place et assurons la maintenance de photocopieurs, d'imprimantes et de vidéoprojecteurs.

Notre dernière activité est la fourniture d'accessoires et de mobilier de bureau.

Issu d'une formation d'ingénieur en informatique, j'ai intégré la société en 2015. Puis, début 2020, j'ai succédé à mon père en tant que dirigeant. J'ai plusieurs missions. Je m'occupe principalement de la gestion de l'entreprise, de l'accompagnement de la politique commerciale et de la supervision de la partie technique. Je suis toujours en lien avec nos 4 commerciaux et 11 techniciens.



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

Nous sommes attentifs au service. **Chez nous, le plus important est la satisfaction du client et la réactivité.** Nous avons une politique visant à offrir des solutions stables que ce soit pour le matériel ou le logiciel.

Par exemple, pour les PC nous vendons la même marque depuis 30 ans, pour le réseau la même marque depuis 15 ans, etc. Nous avons une politique de confiance avec nos fournisseurs et nos clients.





TBI - ALBIN TANO

DEPUIS COMBIEN DE TEMPS TBI TRAVAILLE AVEC DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT ?

Nous travaillons avec les professionnels du Bâtiment depuis 40 ans. Au départ, nous proposons plus des outils comme des calculatrices ou du matériel d'impression, et avec l'avènement de l'informatique, les solutions proposées ont évolué : PC, logiciels... Aujourd'hui, les métiers du Bâtiment représentent environ 40% de notre clientèle.

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 ?

Nous n'avons pas ce retour de nos clients. Parfois, ils nous demandent pourquoi certaines fonctionnalités spécifiques ne sont-elles pas créées par l'éditeur. Nous leur expliquons que Codial; au même titre que les logiciels concurrents; est un logiciel fait pour un ensemble de métiers du Bâtiment et non pas pour un métier spécifique. Les besoins d'un électricien ne sont pas tout à fait identiques à ceux d'un plaquiste même s'ils s'en rapprochent. En proposant un logiciel généraliste orienté Bâtiment, qui propose beaucoup de fonctionnalités et permet de **faire de l'intégration progressive grâce à son approche modulaire, nous avons l'assurance de répondre à 90-95% des besoins métiers.**

En travaillant directement avec nous, ils bénéficient d'une relation de proximité et du conseil personnalisé. Nous connaissons bien leurs problématiques, leurs métiers. Être proche physiquement est également important pour la formation, en cas de besoin, nous nous déplaçons.

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

Chez TBI, 4 personnes sont dédiées à Codial. Elles ont 3 grands rôles. Comme nous ne vendons pas un Codial sans faire une démonstration, elles assurent les démonstrations aux côtés des commerciaux. Elles apportent leur savoir technique pour répondre aux interrogations techniques du client et indiquer ce qu'il est possible de faire ou non. Nous montrons bien le logiciel pour qu'il n'y ait pas de surprise après et pour s'assurer qu'il corresponde bien aux besoins du client. Il faut donner envie au client de l'utiliser, si le client n'est pas convaincu, cela ne fonctionnera pas...

Elles font aussi de la formation. D'ailleurs nous sommes certifiés Qualiopi. Dès le devis, nous intégrons le temps de formation nécessaire au projet. Le client sait qui va être formé et pour combien de temps. Elles peuvent aussi assurer la formation plus tard en cas d'ajout de nouveaux modules.

Elles assistent également les clients en cas de problèmes ou pour répondre à des questions sur l'utilisation.



TBI - ALBIN TANO

COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?

Une fois par an, nous allons à Lyon à la réunion de présentation des nouvelles fonctionnalités. Puis nous allons nous former chez Saitec pour approfondir plus en détail la nouvelle version et être immédiatement opérationnels. En interne, nous faisons aussi du transfert de compétences. Nos techniciens sont également formés sur les parties plus techniques comme le déploiement de CodialCloud ou CodialWeb.

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

En 2010 nous souhaitions trouver un autre logiciel de gestion Bâtiment à proposer à nos clients. Nous nous sommes orientés vers Codial. Nous nous sommes formés, nous l'avons installé en interne, puis nous avons commencé à le distribuer, en partant du principe que l'on vend mieux quelque chose que l'on utilise.

Aujourd'hui, nous avons une utilisation assez complète avec les modules «Contrats», «Interventions», «Centre d'actions», «Décisionnel», «CodialWebPortail»...

Même s'il y a des petites imperfections, **il faut se rendre à l'évidence, Codial est un bel outil, qui est complet et offre une multitude de fonctionnalités. Nous l'utilisons toujours et nous en sommes satisfaits.**

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 ?

Etant localisés en Bretagne, le salon Bâtimat ne va pas nous apporter beaucoup de nouveaux contacts. **Nous le faisons parce que nous sommes un distributeur historique et que nous avons envie de conserver cette relation privilégiée avec Saitec.** Nous le faisons dans une optique de partenariat. Nous partons du principe que lorsque l'on a la chance de pouvoir faire partie de ce programme, il faut y participer. Nous participons pour être présents aux côtés de l'éditeur. Nous avons des collaborateurs qui ont une belle expérience et expertise de Codial Bâtiment, et c'est pour nous l'opportunité d'apporter notre soutien pour le faire connaître. Nous avons toujours eu l'aide et le soutien de Saitec dans nos projets et c'est donc normal de rendre la pareille.

Notre présence nous permet aussi de voir des clients qui ne sont pas les nôtres et qui ont certaines demandes ou problématiques intéressantes. C'est un lieu d'échange avec Saitec et les autres distributeurs pour voir comment chacun aborde la problématique et trouve des solutions.



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 ?

Elles attendent des solutions pour gagner en efficacité dans leurs tâches. La digitalisation peut amener «cette huile dans les rouages» pour faciliter certaines tâches. Aujourd'hui, on voit qu'ils sont demandeurs d'outils leur permettant de gagner du temps, comme la reconnaissance pour les notes de frais. Je constate qu'ils ont conscience qu'il faut imprimer un peu moins, mais **ce qu'ils recherchent surtout c'est améliorer leur rentabilité et gagner du temps**. Si l'on prend le cas des bons d'interventions, nous sommes passés du bon sur papier au bon sur tablette, ça les intéresse, car même si ça fait perdre un tout petit peu de temps au technicien pour saisir sur écran, ça en fait gagner aux autres personnes de l'entreprise. **L'avenir de certains outils digitaux est assuré seulement si nous sommes capables de démontrer qu'ils offrent un gain de productivité ou des informations sur la partie gestion de l'entreprise.**

Autour de chez nous, je constate qu'ils ne sont pas encore prêts à abandonner le papier et à vouloir tout digitaliser. Si cela ne leur fait pas gagner du temps, ils ne changeront pas leurs habitudes. Dans ma région, le côté «tendance» ne fonctionne pas, ce que veulent les clients, c'est de l'efficacité et des gains. Si l'on prend l'exemple de l'appli mobile Interventions, l'abonnement à l'année a un coût un peu supérieur à celui du contrat Everywhere. Mais lorsqu'on leur montre le produit et ce qu'il permet, ils comprennent qu'ils vont gagner du temps et vont pouvoir aller beaucoup plus loin, par exemple, avec la prise de photos, la reconnaissance vocale, le centre d'actions, la saisie horaire...

À noter aussi, dans notre région les solutions Cloud ou Web ne sont pas trop adoptées à cause des liaisons télécom qui ne sont pas suffisamment stables. Même si la fibre arrive de plus en plus, certaines zones d'activités ne sont pas encore couvertes. S'ils ont des besoins de mobilité, ils préfèrent l'utilisation d'un VPN pour accéder au réseau de l'entreprise. Si l'internet tombe en panne ou est limité, c'est moins critique.

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

Nous proposons le logiciel Codial qui est très complet et satisfera la majorité de vos exigences. Grâce à sa modularité, il pourra évoluer en même temps que vos besoins. Prenez un peu de temps pour assister à une démonstration et vous verrez vite l'intérêt pour la gestion de votre entreprise.

Lors de vos comparatifs, assurez-vous d'avoir bien tous les coûts inclus dès le départ comme les coûts d'assistance, de maintenance ou de mise à jour et le nombre de journées de formation. Grâce au planning des formations, vous saurez qui sera mobilisé et pendant combien de temps. L'investissement humain est obligatoire pour que ça fonctionne, sinon vous ne pourrez pas utiliser l'outil correctement.

