



MA SOLUTION GESTION - JÉRÉMY LEBLOND

POUVEZ-VOUS PRÉSENTER MA SOLUTION GESTION ET NOUS EXPLIQUER VOTRE RÔLE DANS L'ORGANISATION ?

Ma Solution Gestion est une société de services spécialisée dans l'intégration de logiciels de gestion auprès des PME principalement. La taille de nos clients oscille, en moyenne, entre 20 et 100 salariés sur 3 secteurs d'activités : le Négoce, le Service et le Bâtiment.

Nous intervenons à 360° dans la gestion de l'entreprise, que ce soit pour la partie gestion commerciale, les RH et Paies, la comptabilité, le reporting ou la gestion d'entrepôts WMS. Nous sommes capables de répondre à l'ensemble des problématiques des PME en leur proposant des outils digitaux pour gérer leur entreprise de manière efficace.

Pour ma part, j'ai débuté en tant qu'ingénieur commercial chez Ma Solution Gestion, il y a 9 ans. Depuis 5 ans, je suis directeur commercial. Je gère 9 commerciaux qui sont répartis sur Caen, Rouen, Chartres et Paris. Mes fonctions s'étendent au-delà de l'aspect commercial. Je m'occupe aussi du recrutement des commerciaux et des consultants. Et, je travaille en étroite collaboration avec Patrice Foliard, le dirigeant, sur la stratégie de l'entreprise et son organisation.



DEPUIS COMBIEN DE TEMPS MA SOLUTION GESTION TRAVAILLE AVEC DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT ?

Nous travaillons depuis plus de 20 ans avec des clients du secteur du Bâtiment.

Historiquement, nous utilisons des solutions concurrentes, mais depuis 6 ans, nous avons amorcé un virage avec Codial, qui représente désormais la majorité de nos ventes en Bâtiment.





MA SOLUTION GESTION - JÉRÉMY LEBLOND

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

Nous proposons de l'infrastructure par l'intermédiaire de notre filiale Promosoft Informatique. Elle est composée de collaborateurs différents, car les métiers de l'infrastructure informatique sont différents. Nous proposons donc de la fourniture de serveurs physiques ou hébergés, des équipements bureautiques et des solutions de sécurité très avancées. D'ailleurs, nous sommes les seuls certifiés en Normandie pour vendre et installer Darktrace un serveur de sécurité muni d'une intelligence artificielle qui permet de détecter toutes les anomalies sur les réseaux des clients, et de les isoler pour éviter les attaques.

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 ?

À titre personnel, je n'ai jamais rencontré de clients ou de prospects qui souhaitaient passer en direct avec l'éditeur. Le métier de l'intégration n'est pas le même métier que celui de l'éditeur. Même si certains éditeurs proposaient ce service, il y a quelques années, ils confient désormais l'intégration à des partenaires pour leur proximité. L'intérêt pour le client c'est de bénéficier d'un accompagnement local. Nous travaillons quasi exclusivement localement. Notre force, c'est d'être en capacité, rapidement, d'intervenir aussi bien commercialement que techniquement, lorsque le client en a besoin.

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

Nous avons 3 consultants dédiés à Codial. 1 spécialisé sur le hotline Codial et 2 consultants terrain. La totalité de mes commerciaux connaît, propose et vend du Codial.

COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?

Les consultants vont régulièrement en formation chez Saitec. En interne, je fais aussi régulièrement des piqûres de rappel sur les fonctionnalités produit, mais aussi sur l'environnement du Bâtiment, parce qu'avant de parler de l'outil, il est important de bien connaître les spécificités des métiers du Bâtiment.

Nous nous formons aussi beaucoup en autonomie avec les outils fournis régulièrement par Saitec: documentations, tutoriels, vidéos... Mais aussi en recherchant par nous-mêmes. Nous installons et testons certains modules qui sont intéressants, mais pas nécessairement vendus régulièrement comme le module Location.





MA SOLUTION GESTION - JÉRÉMY LEBLOND

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 ?

Cela nous permet d'avoir une visibilité auprès de l'éditeur. Pour nous, il est important d'être présent aux côtés de l'éditeur comme nous assurons la vente indirecte. C'est l'occasion de rencontrer nos clients communs et de faire la promotion de l'outil.

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

Ce qui est important et ce que j'apprécie tout particulièrement avec Codial c'est la proximité que l'on a avec les équipes de Saitec/Codial. C'est toujours un plaisir de pouvoir se rencontrer, échanger et passer des moments ensemble. Il y a une proximité humaine qui se crée au fil des années et qui est réelle et donne envie de continuer à travailler ensemble.

En dehors de cette proximité humaine, il y a toujours un échange, une compréhension, une envie de bien faire, un accompagnement qui est important. Avec Codial, ce n'est pas qu'une histoire de commerce ou de marché, c'est une histoire commune que l'on écrit ensemble. Nous sommes heureux de participer au développement de Codial qui participe au nôtre en parallèle.

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 ?

La réponse n'est pas évidente, car elle va complètement dépendre du patron de l'entreprise. Je sais par expérience ce dont les entreprises du Bâtiment ont besoin. Mais entre savoir ce dont une entreprise a besoin et réussir à convaincre un entrepreneur de s'équiper des outils digitaux, ce n'est pas toujours gagné.

Les choses commencent à changer avec le rajeunissement des chefs d'entreprises. L'entrepreneur d'une trentaine d'années qui a été «élevé avec un smartphone dans la main» a pris des habitudes de travail complètement différentes de celui du cinquantenaire dont ce n'est pas le cas. Les habitudes de travail sont compliquées à faire changer.

Il m'est arrivé d'avoir un patron volontaire pour mettre en place des outils qui lui apporteraient une certaine pérennité, sécurité et stabilité, mais d'un autre côté, de voir les collaborateurs traîner des pieds face à la difficulté à changer leurs habitudes. Dans ces cas, l'intégration est un demi-échec, car ils n'utilisent pas le potentiel de l'outil. **Il est donc essentiel que l'ensemble de l'équipe soit engagée dans le changement.**



MA SOLUTION GESTION - JÉRÉMY LEBLOND

À l'inverse, nous avons eu de gros succès parce que le management avait su impliquer et informer ses équipes de l'intérêt du changement de logiciel.

Si l'on revient sur la question des besoins en digitalisation, je pense que les entreprises du Bâtiment ont besoin de digitaliser : les Achats, les Ventes, les Stocks et tout ce qui va autour. C'est-à-dire la planification des hommes et du matériel, la partie analytique des chantiers et la saisie des heures. Cette dernière a 2 vocations principales, la préparation des paies et l'analyse des chantiers pour pouvoir comparer le réel au devisé. Depuis des années, ce relevé d'heures se fait par papier avec toutes les contraintes que cela génère. Les outils mobiles qui permettent de saisir les heures et de les récupérer dans Codial sont une avancée en termes de gains de temps qui est énorme. Cela évite des ressaisies et des erreurs. **1 seule saisie permet de gérer la totalité de la chaîne.**

La digitalisation des bons d'intervention est aussi un gain de temps et de trésorerie énorme. Là aussi, historiquement c'était fait sur papier avec les contraintes que l'on connaît. Autre avantage du mobile, la prise de photos sur les chantiers avec le stockage dans la GED du chantier permet de justifier facilement ses actions en cas de litige.

Pour les entreprises qui gèrent les stocks, l'application mobile GSC ne coûte vraiment pas cher. Elle permet aux PME d'avoir un outil intégré qui va gérer complètement tous les aspects logistiques et faciliter la saisie des inventaires. C'est un gain de temps énorme, alors que traditionnellement pour pouvoir répondre à ces besoins là, il fallait vendre au client un WMS dont le coût et le dimensionnement ne sont pas les mêmes.

Ce qui est génial avec Codial, c'est que 97% des besoins des entreprises sont gérés à travers le même outil et ses applications et solutions mobiles natives.

Les outils sont disponibles, la difficulté est parfois d'obtenir l'adhésion des clients qui n'ont pas toujours le temps de s'impliquer dans l'intégration du projet ou ne souhaite pas modifier leurs habitudes. **La réussite passe nécessairement par un investissement humain de la part du client.**

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

Il ne faut pas avoir peur des outils digitaux et notamment du Cloud. C'est rapide, c'est facile, c'est sécurisé, c'est cohérent en termes de prix, c'est évolutif, mais c'est surtout productif.

Certains me disent «*J'en ai marre de la lourdeur administrative de la France.*», mais ils sont les premiers à avoir une lourdeur administrative et une paperasserie énorme. Ils gèrent énormément de pans de leur activité avec des process papier, des bannettes et des gens qui ressaisissent de l'information... À ceux-là, je leur dirais d'ouvrir leur esprit et de profiter des technologies existantes pensées pour gagner du temps, de la sérénité. N'ayez pas peur de vous équiper d'outils modernes !



MA SOLUTION GESTION - JÉRÉMY LEBLOND

Il faut également penser au jour de son départ à la retraite et à la transmission de son entreprise. L'acheteur potentiel ira vers l'entreprise où les investissements en digitalisation ont déjà été faits.

Il le fera pour 2 raisons.

La première, car il n'aura pas besoin de mettre tout cela en place.

La deuxième, car la valeur de l'entreprise, c'est à dire ses clients et ses process sont gravés dans le marbre, et non pas dans la tête du dirigeant qui part. Toutes les informations importantes sont mises à disposition du repreneur. En conséquence, cela sécurise son investissement. Si le repreneur n'a aucune information sur les habitudes de ses clients, qui ils sont, où ils sont, ce qu'ils consomment, etc., les clients risquent de partir en se sentant déconsidérés par le repreneur.

En conclusion, n'hésitez pas à vous équiper de solutions de gestion pour assurer votre quotidien et votre futur. C'est un investissement, mais le retour sera au rendez-vous.

