AVIS D'EXPERT

CHRISTOPHE HULLAERT

PDG de Cover Group

« Nous améliorons l'expérience utilisateur pour aller encore plus vite sur les charges importantes »

"Le marché du logiciel informatique se porte plutôt bien. Il existe une demande constante de la part des acteurs du marché, et il faut s'adapter. Depuis la Covid, elle est en croissance constante surtout au niveau des industriels. Les artisans souhaitent surtout des solutions pour intégrer les évolutions de la REP par rapport à la gestion de leur devis. Nous avons donc adapté notre logiciel pour pouvoir encoder ces valeurs. À moyen terme, car pour l'instant il n'y a pas d'obligations, nous réfléchissons à la manière de calculer l'empreinte carbone des structures. Par ailleurs, par rapport à nos modules scientifique, statique et thermique nous avons énormément de demandes. Nous les adaptons face aux nouvelles normes qui entrent en application tant au niveau statique que thermique. Certaines entreprises ont tardé à intégrer ces changements parce qu'il n'y avait pas d'urgence. Mais aujourd'hui, il faut mettre en application la RE 2020. Notre logiciel permet donc de calculer le rapport thermique complet d'une structure. Ainsi, il est possible de remplir ses obligations légales. L'autre avantage est d'effectuer un projet modélisé, sans faire appel à un bureau d'études. Tout est intégré dans Cover. Outre l'intérêt financier, c'est un gain de temps pour les entreprises en matière de délais. À l'heure actuelle, ils sont de trois semaines voire un mois pour les bureaux d'études qui sont surchargés. En plus de cette facilité apportée par notre solution, nous souhaitons aller plus loin. Même si de nombreux calculs sont automatiques, il faut entre quarante minutes et une heure dans notre logiciel pour faire cette étude thermique. C'est peu mais beaucoup pour certains industriels qui réalisent 100 projets par semaine. Pour ces charges importantes, nous sommes en train d'améliorer l'expérience utilisateur pour aller encore plus vite. Sachant que les fabricants ont aussi deux attentes majeures et qui sont liées. D'abord, ils souhaitent rationaliser leur production après avoir vécu une forte période de commandes qui a pesé sur leurs délais de fabrication. Ils veulent donc optimiser leur process en s'inspirant d'autres industries qui ont fait leur preuve. Par exemple, nous avons développé un outil qui automatise complètement toute la génération des informations de production. Le commercial qui vend une pergola, une véranda ou un châssis peut déclencher les flux de génération de datas de production. Il n'y a donc plus d'intervention humaine. C'est une forte demande car malgré tout la saisie prend beaucoup de temps, et certains produits pergola ou châssis peuvent être fabriqués dès le bon de commande. Ensuite, nos clients industriels veulent rationaliser leurs coûts face à des zones d'ombre persistantes, en appliquant des méthodes de Lean management. Ils souhaitent aller plus loin dans le tracing des dépenses, dans l'optimisation du temps, etc. Face aux hausses des matières premières, de l'énergie, ils veulent être bons sur le prix de production et sans trop de gaspillage parce qu'il y aussi des enjeux écologiques pour justement aligner coût de production et bon prix de vente. Cette demande est importante notamment en France. Tout le monde cherche aujourd'hui à canaliser l'impact de l'inflation. Enfin, notre configurateur web a évolué pour réaliser la saisie de ventes sans modélisation, avec toujours des vues 3D, mais qui ne nécessite pas de dessiner autant le projet qu'auparavant".