

Entreprise

Alpix lance un logiciel pour les transporteurs



Ernesto Soares, le directeur commercial d'Alpix cherche à renforcer son équipe de commerciaux.

Alpix continue de se développer. L'entreprise basée à la Chapelle Saint Luc et spécialisée en informatique d'entreprise vient de lancer un tout nouveau produit. Il s'agit d'un logiciel destiné aux petites et moyennes entreprises de transport. Alpix cherche à développer des logiciels avec une véritable expertise liée à des métiers bien particuliers.

L'Observateur de l'Aube : A partir de quel constat avez-vous décidé de lancer un logiciel spécialisé dans le transport ?
Ernesto Soares, directeur commercial : A travers notre activité d'éditeur de logiciel dans le domaine de la gestion de l'entreprise comme la comptabilité, la paye ou la gestion commerciale, nous avons des relations anciennes avec beaucoup d'entreprises. Les Transports Bojko à Barberey fait partie de nos clients, donc nous avons pu appréhender ce secteur très particulier. Le transport est un métier à part et il méritait que l'on s'y penche afin d'apporter des solu-

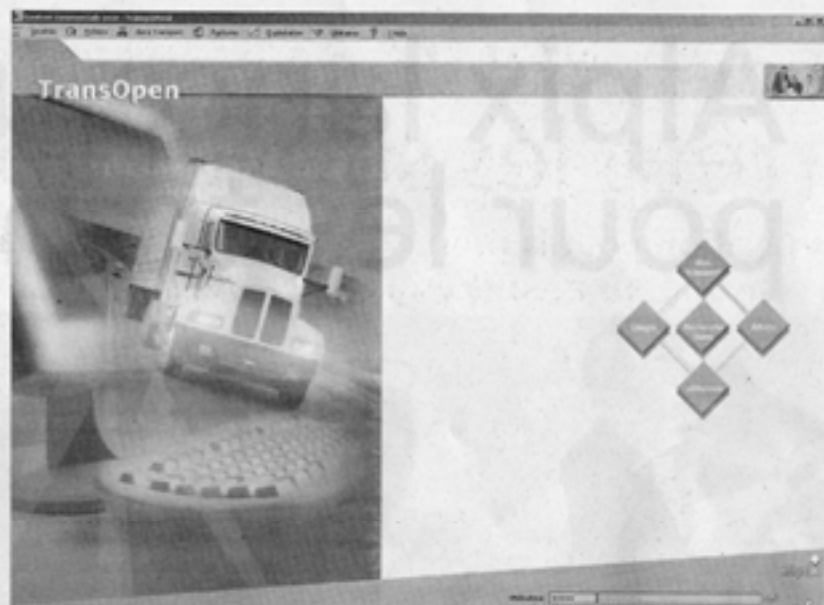
tions spécifiques. Donc on a décidé de créer Transopen.

Quelle est votre cible ?

Notre logiciel a été conçu pour les transporteurs de petite et de moyenne taille. Ce genre d'entreprises utilise généralement des logiciels standards mais n'exploite que 5 à 10 % de ses fonctionnalités. On a pas la prétention de s'adresser à des gros transporteurs comme TCP mais plutôt des entreprises d'une flotte de 10 à 100 camions. La vraie nouveauté avec Transopen est que des petits transporteurs puissent accéder un outil professionnel pour un coût de

« Le transport est un métier à part et il méritait que l'on s'y penche afin d'apporter des solutions spécifiques. »

« On a l'intention d'attaquer le marché régional soit environ 1 000 entreprises. Notre objectif est que d'ici 2007, 15 entreprises soient équipées de notre logiciel. »



Transopen est destiné aux petites et moyennes entreprises du transport.

l'ordre de 3 000 à 5 000 euros.

Le développement de ce logiciel a pris beaucoup de temps ? Près de 50 jours de productions, ce qui est pas mal. Une équipe de 4 développeurs a été mobilisée.

Quel investissement cela représente ?

50 000 euros. Un investissement conséquent qui s'inscrit dans notre volonté de proposer des produits pour une activité précise et avec une vraie expertise métier. Le marché de l'informatique offre très peu de débouchés sur les logiciels de gestion standards.

Comment allez-vous procéder pour la commercialisation de ce logiciel ?

On a l'intention d'attaquer le marché régional, soit environ 1 000 entreprises. Notre objectif est que d'ici 2007, 15 entreprises soient équipées de notre logiciel.

C'est la première fois que vous développez un logiciel pour un secteur précis ?

Il y a quelques années, nous avons lancé un logiciel pour la viticulture. De grandes maisons de champagne l'utilisent aujourd'hui. Avec Transopen nous voulons être au plus proche des PME et pas des grands comptes. C'est bien là où nous pouvons nous différencier : dans la proximité que nous pouvons avoir avec certains métiers.

Vous avez l'intention de créer d'autres logiciels spécialisés ?

Non pas pour l'instant. Nous concentrons nos efforts sur Transopen. Nous avons mis beaucoup de moyens dans ce projet.

La semaine prochaine, vous organisez des journées portes ouvertes. Quel en est l'objectif ?

Pour nous, ces journées portes ouvertes sont un événement fort, il s'agit de montrer l'ensemble des compétences d'Alpix. Nous voulons montrer que nous sommes devenus un acteur incontournable dans l'édition de logiciels de gestion standards et spécialisés.

Que pèse actuellement Alpix ?

En 2006, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros. Nous avons l'intention

d'atteindre les 5 millions d'euros cette année. Notre effectif est de 37 personnes. Nous avons récemment recruté 4 commerciaux et 2 développeurs. Et nous voulons continuer à embaucher.

Il est facile de trouver les bons profils dans vos embauches ?

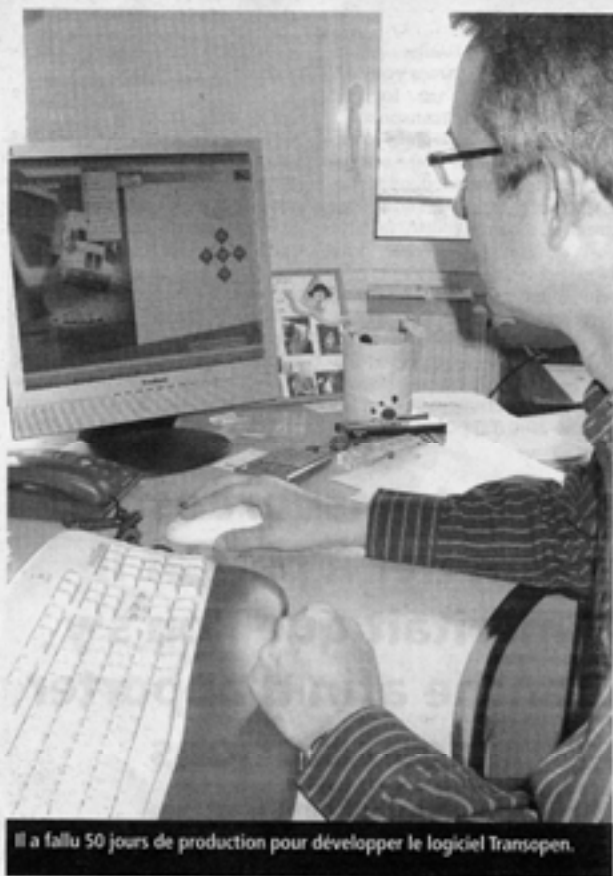
Non, le plus difficile est de trouver des commerciaux. J'ai mis pas loin d'un an et demi pour recruter les quatre commerciaux. En sachant que je me suis adressé à un cabinet de recrutement. Il est très difficile de trouver des compétences localement et la région souffre d'un problème d'attractivité. Dans la région on se rend compte que les Ardennes n'offre pas un marché favorisant le business. Du coup on

souffre d'une mauvaise image. C'est un vrai frein pour faire venir des commerciaux de Paris et de grandes métropoles.

La proximité avec Paris reste un atout ?

Pas vraiment. Je vois encore beaucoup d'entreprises locales qui préfèrent s'adresser à une entreprise informatique parisienne plutôt que la nôtre. Par pur méconnaissance. Malgré notre plan marketing de 100 000 euros de cette année, les entreprises ne savent pas assez qu'il existe localement une vraie société informatique qui sait faire et qui peut proposer de vrais plans de formation.

PROPOS RECUEILLIS PAR L.G.



Il a fallu 50 jours de production pour développer le logiciel Transopen.

Zoom

Deux journées portes ouvertes

Alpix organise les 7 et 8 juin prochain ses journées portes ouvertes. Durant ces deux jours Alpix accueillera ses clients. Si des baptêmes de l'air en hélicoptères sont au programme, Alpix va proposer des conférences et des ateliers sur la téléphonie sur IP, des solutions dites collaboratives ou de système informatique de sécurité. Les conférences porteront sur des solutions de gestion comptables et financières.

Enfin une étude de projet client se déroulera sous les yeux des visiteurs avec la remise d'une copy stratégie le vendredi soir.

invitation

les 7 & 8 juin 2007

JPO 5^{ème} édition

faites décoller vos projets !

alpix expert en informatique d'entreprise