Val Informatique innove avec des offres spécifiques aux ressources humaines et des offres généralistes pour toutes les entreprises

▶Val Informatique passe à la vitesse supérieure avec la diversification de l'offre produits et la commercialisation de plusieurs solutions innovantes.
L'éditeur de logiciels dédiés à la formation et aux organismes collecteurs se positionne aussi comme un généraliste avec des outils ciblant l'ensemble des fonctions support des entreprises : comptabilité, ressources humaines, CRM, dématérialisation des documents, portail Internet...

Doubler le nombre de produits sur étagère

«Nous avons près d'une vingtaine de logiciels sur étagère et l'offre devrait s'étoffer d'ici trois ans» prévoit Alain Rabary co-dirigeant de la société avec Jean Robert Serny. La R&D et la stratégie d'ouverture portent leurs fruits. Depuis 2006, le CA a été multiplié par deux (3 Meuros en 2009) tout comme les effectifs (près d'une cinquantaine de salariés). Une évolution qui devrait se maintenir sur les prochains exercices.
Cette performance découle de la pertinence technologique et fonctionnelle des progiciels conçus pour apporter de la valeur ajoutée à leurs utilisateurs. Sur le cœur de cible historique que sont les acteurs de la formation et les OPCA, la société a su satisfaire les besoins exprimés et afférents au métier.
Val Informatique a été plus loin avec des logiciels transverses (GED, entrepôt de données, EDI, gestion de la comptabilité, portail de services) et une philosophie différente.
Sur la comptabilité par exemple, ont été privilégiés la numérisation des documents, la qualité des interfaces, les technologies web, la faculté de personnalisation et l'accessibilité du progiciel. En fait tout a été pensé pour faciliter l'ergonomie et un apprivoisement naturel de l'application. «Nous avons parié sur le paramétrage, l'auto-design, pour fournir du sur mesure et de la multifonctionnalité» ajoute Alain Rabary.

Alain Rabary : «anticiper dès à présent la généralisation progressive du cloud computing».

Alteo.Sirh pour que le management des hommes soit l'affaire de tous !

Si on prend le cas des solutions Alteo.Sirh conçues par des DRH pour des DRH, une approche novatrice a été introduite afin d'impliquer plusieurs niveaux d'une même entreprise car «le management des hommes est l'affaire de tous !». La gamme de progiciels englobe les processus fonctionnels clés : le dossier du collaborateur, la GPEC, la gestion du plan de formation, l'activité RH, le guichet pour les managers et collaborateurs. Le tout assorti de services dématérialisés via le Web 2.0.
Quant aux outils pour les entreprises, ils se démarquent des versions classiques existantes sur le marché.
Ainsi, le logiciel CRM assure à la fois la gestion de la relation client vers l'extérieur et l'optimisation des processus en interne que cela présuppose.
Il n'y a pas que les technologies. L'éditeur toulousain a aussi conforté le volet accompagnement du client. En plus de l'assistance classique (installation, formation...), lui sont proposés d'autres prestations comme l'implémentation du produit, l'aide à la conduite du changement... Le nouveau virage amorcé en 2006/2007 par Val Informatique, s'est traduit en interne par le recrutement de ressources expertes et une optimisation des compétences de l'ensemble des collaborateurs (plan de formation ambitieux, mixage des équipes...).
Si les efforts en R&D se poursuivent, la force de vente est actuellement très sollicitée. Alteo.Sirh, idéal pour les PME-PMI, est distribué depuis le printemps 2010. La formule rencontre un réel succès, la fonction gestion de la formation a déjà séduit plus d'une centaine de clients. Toute une réflexion est engagée sur le mode d'exploitation. L'option licence hébergée par la PME reste très pertinente compte tenu de l'expérience déjà acquise avec les OPCA (1). Le cloud computing d'ici 5 ans devrait représenter 5 à 7% de l'activité de Val Informatique. C'est une tendance qui gagnera du terrain et qu'il faut dès à présent anticiper.◀

Emma BAO

(1) : Val Informatique héberge depuis 1999 des solutions de services que les OPCA proposent à leurs adhérents.