

## Cabinet LAVIGNE & CIE

*Créé en 1948, le cabinet Lavigne emploie une vingtaine de personnes et gère plus de 4500 lots de syndic et 1500 lots de gérance répartis à Clichy et en proche banlieue parisienne. Cabinet de proximité avant tout, le développement s'effectue dans le respect et la satisfaction des clients.*

*« Nous recherchons un outil informatique pour simplifier notre travail quotidien »*

### **Contraint de changer de logiciel pour respecter la loi SRU**

Utilisateur du logiciel Pyramid de SOPRA depuis 1997, le cabinet Lavigne est contraint de changer de système informatique en 2005. L'arrêt du logiciel et la nécessité d'appliquer les nouvelles règles comptables de la copropriété imposées par la loi SRU ont accéléré la recherche d'un nouvel outil de gestion.

« A l'époque nous avons choisi le progiciel d'un grand groupe pour garantir la pérennité de notre investissement... Malheureusement, l'histoire ne nous a pas donné raison » souligne David Zavani l'un des dirigeants.

### **Infogérance ou client / serveur, un choix difficile**

L'annonce officielle de SOPRA a donné le coup d'envoi. Sollicité par de nombreux éditeurs, le Cabinet Lavigne n'a eu qu'à répondre aux diverses propositions de présentations et de démonstrations. « Ce que nous recherchions, c'était un outil informatique pour simplifier notre travail quotidien et accroître la productivité de notre activité de syndic. Je souhaitais un logiciel capable de réduire le temps consacré aux assemblées générales et qui nous permettrait d'éditer et de distribuer les comptes rendus en fin d'AG ».

Après avoir rencontré les principaux acteurs, une short-list de deux éditeurs est réalisée et une équipe projet est constituée pour analyser les fonctionnalités des progiciels pressentis. Le groupe projet a eu à comparer entre deux systèmes dont la philosophie est très différente : une solution d'infogérance et ARAMIS (solution intégrée en mode clients / serveur).

« Sur le plan des fonctionnalités les logiciels étaient proches. Cependant la solution d'infogérance présentait deux inconvénients majeurs. Nous ne pouvions pas répondre immédiatement à une demande d'édition d'un client et à l'usage, la solution d'infogérance était plus coûteuse (...) Surtout, nous ne maîtrisions pas tous les paramètres ».

### **6 mois pour être opérationnel.**

La migration informatique du cabinet s'est opérée en deux étapes : démarrage en novembre 2005 de l'activité de Syndic et février 2006 pour la Gérance. Les utilisateurs ont très vite pris en main le logiciel. Leur implication dans le processus de sélection explique peut-être l'investissement personnel dont ils ont fait preuve. « Je ne voulais pas imposer un logiciel, je désirais que le choix soit collectif et que chacun puisse donner son avis » souligne David Zavani.

Bien que l'ensemble du personnel ait suivi les formations, quelques « utilisateurs pilotes » ont joué le rôle de relais au sein du cabinet. En liaison directe avec les équipes H2I, ils ont facilité l'intégration et le déploiement du logiciel en servant de premier support.

Grâce à cette organisation, moins de six mois ont suffi pour déployer le logiciel et rendre les utilisateurs autonomes.

ARAMIS a apporté des fonctionnalités supplémentaires telles que l'archivage électronique, les tableaux de bord, l'agenda et la messagerie intégrés.

Un an après, personne ne regrette ce choix et ARAMIS semble convenir aux attentes et ambitions de développement du Cabinet. Convaincu qu'internet est l'outil idéal pour simplifier la relation clients, David Zavani envisage la mise en œuvre du module ARAMIS-Web (espace copropriétaires, propriétaires, publication de documents, comptes en ligne...).

Mais pas question d'oublier le contact direct. Pour ce cabinet ayant misé sur la proximité, internet ne sera qu'un support complémentaire.