

ROSIER MODICA MOTTEROZ

Innovation, performance, professionnalisme, ces trois mots illustrent parfaitement l'une des plus belles régies lyonnaises : la régie Rosier Modica Motteroz. Fondée en 1978 elle jouit d'une notoriété incomparable. La réussite rapide de cette entreprise ne doit rien au hasard. En près de trente ans, Rosier Modica Motteroz s'est développée par une croissance interne et l'acquisition de nombreux cabinets.

Ouvre du sculpteur Pierre Margara

«Aujourd'hui, personne ne regrette d'avoir choisi ARAMIS»

Une réussite qui ne doit rien au hasard.

Trois activités essentielles ont permis au cabinet d'asseoir sa légitimité : la gestion des baux commerciaux, l'immobilier d'entreprise et la valorisation de patrimoine. Cette stratégie a nécessité la création d'un service technique intégré ainsi que l'acquisition de compétences juridiques et financières, que peu de cabinets peuvent revendiquer.

« La croissance interne a ses limites et très rapidement, nous nous sommes positionnés à côté des grands groupes... Nous avons entrepris une croissance externe par l'acquisition de nouvelles régies quelque fois plus grosses que nous. » précise Patrice Rosier (Président Directeur Général).

En 1986, Rosier Modica Motteroz fait l'acquisition de la régie Bodecher spécialisée dans la gestion de grands ensembles, en 1989 la régie Belmont, en 1996 le porte-feuille d'une filiale des Docks Lyonnais gérant de nombreux centres commerciaux et plus récemment en 2002 la régie Motteroz.

Aujourd'hui, Rosier Modica Motteroz gère près de 15 000 lots et plus de 300 000 m² de locaux commerciaux. La renommée de cette régie ne tient pas seulement à sa taille. Son image de sérieux s'est imposée progressivement par la gestion de lots exceptionnels ou prestigieux dont les plus belles boutiques de la presqu'île (Vuitton, Gucci...) ou de grands ensembles de standing tels que le Vallon d'Ecully ou Presqu'île 2.

ARAMIS...

Personne ne regrette ce choix

« Bien entendu, rien ne peut se faire sans informatique et nous nous sommes appuyés sur le logiciel ARAMIS ». A l'origine, la régie était équipée d'un système Olivetti en fin de vie.

Le choix du progiciel ARAMIS a pris plus d'un an. « Avec des confrères, nous avons créé le GIB (Groupement Informatique et Bureautique). Nous avons regardé les progiciels du marché et après en avoir débattu, nous avons sélectionné H2I en 1986... Je crois, même aujourd'hui, que personne au sein de notre association ne regrette ce choix. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec H2I pour faire progresser le produit ».

La migration vers ARAMIS II s'est effectuée naturellement en 2003. La réactivité des utilisateurs face au changement de technologie (utilisation de la souris, interface Windows, ouverture du progiciel vers les nouvelles technologies...) n'a pas été évidente. Dans un premier temps ARAMIS II a bousculé les habitudes, demandant une remise en cause de chacun.

« Quel que soit l'outil informatique, le travail des collaborateurs et des dirigeants est essentiel pour la réussite du projet (...) Notre responsable informatique et son assistante ont fait un travail extrêmement important sans lequel nous n'aurions pas réussi ».

Même si les gains de productivité ne sont pas encore mesurables, la régie souhaite profiter de l'ensemble des innovations proposées par le logiciel afin de compléter les services apportés à sa clientèle. Dans ce but, Rosier Modica Motteroz a testé la version 3 d'ARAMIS II pour profiter au plus vite des améliorations (version diffusée aujourd'hui à l'ensemble de la clientèle).

AGCOP est devenu indispensable

Rosier Modica Motteroz s'est également dotée du progiciel AGCOP pour réaliser les assemblées générales de copropriétaires. « Utiliser cet outil était indispensable pour gérer de grosses copropriétés, depuis la parution du décret du 4 juin 2004 nous n'avons plus le choix. AGCOP fonctionne bien, cependant il est impératif de bien préparer l'Assemblée Générale en amont et d'appliquer des méthodologies différentes en fonction de la taille de la copropriété » précise Patrice Rosier.

La régie Rosier Modica Motteroz se donne deux objectifs à atteindre dans les prochains mois : motiver et aider le personnel à utiliser les nouvelles fonctionnalités du logiciel et mettre en place un outil Internet doté de nombreux services capables de créer le lien entre le client et la régie.