

Rendre l'immobilier plus agile

Par essence, les métiers de l'immobilier se caractérisent par un important formalisme, beaucoup de paperasse à gérer, leur exposition à une législation particulièrement changeante et des clients en attente d'une relation repensée et de plus de réactivité. Autant de contraintes et de lourdeurs qui plaident pour une simplification des process et modes de fonctionnement du secteur, en pleine digitalisation.



>Patrice Silvère

Les professionnels de l'immobilier sont plus de 30000 en France. Qu'ils soient administrateurs de biens, agents immobiliers, géomètres experts, sociétés HLM, experts fonciers, transactionnaires, gérants d'immeubles, syndics de copropriété, huissiers de justice, spécialistes en fonds de CCE, avocats ou conseils opérant sur ce marché, tous ont besoin de solutions d'information, de gestion et de transaction facilitant l'exercice de leur activité au quotidien et fluidifiant les relations avec leurs clients. Le groupe DP Logiciels, fondé en 2006, a choisi de se concentrer spécifiquement sur ces métiers et mobilise toute son expertise pour développer et proposer à ces professionnels des outils ad hoc.

DP Logiciels, c'est un triptyque particulier en termes de positionnement. Éditeur de progiciels et de solutions destinés aux professionnels de l'immobilier, il est aussi intégrateur et, fait plus rare pour être noté, prestataire de services, cette dernière partie étant le plus souvent délaissée ou déléguée par les éditeurs à des consultants externes. DP Logiciels a au contraire souhaité intégrer ces trois métiers extrêmement spécialisés et qui requièrent une maîtrise globale.

Cette complémentarité se traduit par la réunion au sein du groupe de trois sociétés, H2I, Krier et Entities, s'adressant à divers cœurs de cible : les grands cabinets et institutionnels lyonnais et parisiens pour la première ; les transactionnaires et gérants de plus petite taille pour la deuxième ; les promoteurs, constructeurs et une offre web transversale pour la troisième. Chacune, de par sa spécificité, est à même de répondre aux besoins d'un segment de marché bien précis, avec un ensemble de solutions qui lui sont propres. Leur association permet également de concevoir des réponses transversales qui résultent du cumul de leurs expertises respectives au sein de solutions conçues en commun. DP Logiciel est ainsi en position de couvrir l'ensemble des acteurs du secteur de l'immobilier et de répondre à tous les types de besoins. Les solutions développées par le groupe constituent autant d'outils permettant aux syndics, transactionnaires d'optimiser l'accomplissement de leurs

tâches quotidiennes, pour lesquelles les moyens dont ils disposaient jusque-là sont devenus obsolètes ou insuffisants. Les domaines d'application sont extrêmement divers : gérance locative ; gestion d'assemblées générales, de contentieux et pré-contentieux ou de paie ; gestion connectée d'immeuble ; couplage téléphonique pour identifier le locataire appelant avant de prendre la communication ; paiement de loyer en ligne et dématérialisation des factures ; multidiffusion d'annonces de terrains ou de programmes immobiliers et de lots sur le web ; sites web ; web marketing ; pilotage et organisation de l'activité commerciale ; applications pour smartphones et tablettes pour accompagner la mobilité des professionnels, notamment.

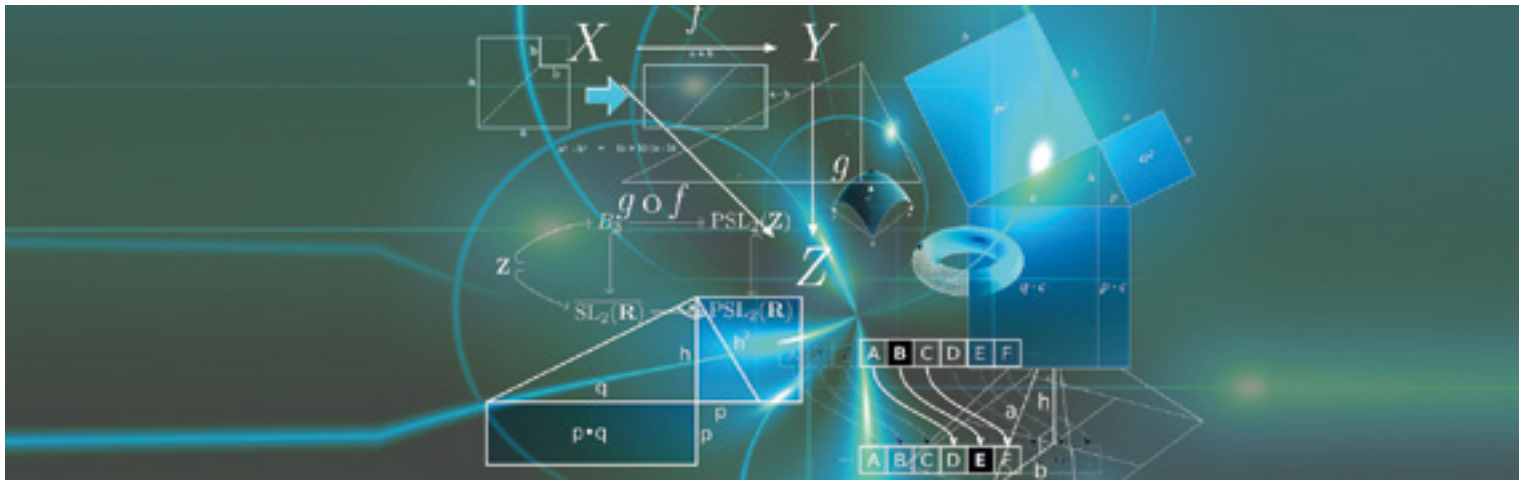
Inventeur de simplicité

L'immobilier est en train d'opérer une évolution notable. Le secteur de la transaction se porte bien depuis plusieurs mois maintenant, dopé par une très bonne activité sur le marché du logement. Les clients des gérants et des syndics de copropriété semblent réceptifs et intéressés par l'innovation technologique, la digitalisation et la diffusion numérique. Les professionnels de l'immobilier recommencent ainsi à investir, encouragés par ce faisceau de signaux positifs, mais aussi contraints à se mettre

en conformité après chaque nouvelle évolution législative (les dernières en date à avoir eu un impact notable sur le secteur et ses acteurs périphériques étant les lois SRU et Duflot). Professionnalisation accrue, accroissement et accélération de l'activité, aspect législatif à intégrer : dès lors que les acteurs de l'immobilier quittent le modèle artisanal ou franchissent un palier en matière de développement, ils ont besoin de se doter d'outils plus puissants et d'une nouvelle infrastructure mieux à même de suivre leur évolution, et de façon beaucoup plus réactive. La plupart sont déjà équipés de logiciels de base lorsqu'ils se tournent vers DP Logiciels. Ce qu'ils attendent ? Qu'on les aide à basculer dans un nouvel environnement et bénéficier d'un réel accompagnement et de formations pertinentes. L'infrastructure seule ne fait pas tout en effet, le vrai plus étant dans la manière dont elle est paramétrée. L'ingénieur informatique se doit ainsi d'être inventeur de simplicité et de qualité, autrement dit, il doit apporter des solutions simples et faciles à mettre

Chiffres clés

- 2006, création de DP Logiciels par Patrice SILVERE, son président et actionnaire.
- 3 sociétés opérationnelles, H2I, Krier, Entities.
- 85 collaborateurs.
- 30 ans d'expertise dédiée aux professionnels de l'immobilier
- Une gamme très complète de logiciels couvrant un très large spectre des besoins des clients
- 12 000 utilisateurs usagers.
- 1 million de lots gérés par les outils du Groupe.
- 8 millions d'euros de chiffre d'affaires.
- Plus de 60% de chiffre d'affaires récurrent.



en œuvre à des problématiques souvent complexes. Un vrai challenge dans un monde de plus en plus normé... Il existe deux types d'évolutions : celles qui se font progressivement par étapes et celles qui constituent des ruptures. Dans le cas de l'immobilier, c'est cette seconde option qui est à l'œuvre le plus souvent en France. En matière de technologies, une marche est sur le point d'être franchie, qu'il va falloir accompagner. Si les petits cabinets en fin de carrière ne souhaitent pas forcément recommencer à investir, la relève de génération dans les entreprises familiales, les nouveaux managers-clients sont moins réfractaires et qui voient les choses autrement, pourrait en revanche accélérer cette transition. Le rôle de l'éditeur, alors, n'est pas de suivre ses clients aveuglément mais d'intervenir au bon moment afin de les faire bénéficier de sa vision tout en restant concret et réaliste. Cela commence par recueillir auprès des bons interlocuteurs les besoins réels de manière à concevoir avec et pour eux les solutions répondant précisément à leurs attentes. Cela implique encore en amont une réelle connaissance de leur métier et d'entretenir avec

eux une relation de proximité, chose impossible dès lors que l'on s'inscrit dans une démarche purement industrielle. DP Logiciels, souvent à contre-courant de ses concurrents qui commencent à se regrouper entre éditeurs, met un point d'honneur à rester indépendant, agile et proche de ses clients, avec lesquels il échange régulièrement au sein des clubs et des commissions qu'il a fondés. Le président du Groupe participe activement à ces rencontres régulières et reste aisément accessible à ses clients, tout comme son équipe de managers qui forme un réel team pour une réactivité optimum.

Pour DP Logiciels, l'accompagnement du client est un réel facteur de différenciation, ce qui n'exclut pas une démarche semi industrielle au plan de la mise en commun des connaissances et compétences des bureaux d'études de chacune de entités opérationnelles dont le mot d'ordre est le savoir et l'expérience partagés. Le Groupe, porté par une bonne dynamique, projette plusieurs acquisitions chacune destinée à compléter positivement pour ses clients, son offre technologique. ▀

