

MAISONS PIERRE ACCÉLÈRE SA TRANSFORMATION DIGITALE

Farid Zouaoui

L'un des leaders de la construction de maisons individuelles, dont le siège est à Vert-Saint-Denis, mise sur le numérique pour booster son développement.



Fondé en 1984 par Pierre Jude, Maisons Pierre est devenu un acteur majeur de l'accession à la propriété en France : 55 000 constructions et un réseau d'une cinquantaine d'agences. Sa stratégie de croissance s'est appuyée sur l'innovation, la responsabilité environnementale et

une relation commerciale de proximité. L'entreprise seine-et-marnaise entend appliquer également cette recette, dans le cadre de sa transformation digitale. Pour cela, le constructeur a choisi Calliope, éditeur et intégrateur reconnu de solutions collaboratives, avec plus de 1 200 clients, 250 salariés et 12 agences en France. Celui-ci exploite notamment le CRM Microsoft Dynamics 365, logiciel de gestion de la relation client. C'est celui-ci que Maisons Pierre a décidé d'utiliser. Plus flexible et évolutif, ce nouvel outil va permettre au constructeur d'optimiser l'accompagnement de ses clients, sa priorité. Il est vrai que les enjeux ne manquent pas : retranscrire dans une application de gestion un métier aussi dense que celui de la construction de maisons individuelles, implémenter une solution transverse touchant plusieurs services et démontrer l'intérêt de son utilisation.

Il s'agit, en fait, de revoir les bases mêmes des systèmes d'information et de définir une solution permettant de couvrir l'ensemble de l'activité, de l'identification des clients jusqu'à la remise des clés de la maison. Toutes les phases sont d'ailleurs concernées par ce nouveau processus : gestion contractuelle et

administrative, urbanisme, financement, suivi du chantier et des intervenants et pilotage financier global de l'entreprise. La plateforme Dynamics 365 réunit désormais tous ces paramètres, favorisant ainsi l'accélération du cycle de vente et la centralisation des informations. « Nous avons fait le choix de Calliope pour son expertise technologique. Nous sommes conscients que nous avons une pépite entre les mains », souligne Gilles Fouquet, directeur des systèmes d'information chez Maisons Pierre. « Notre logiciel développé en interne avait atteint ses limites. Aujourd'hui, nous avons un outil partagé par nos services marketing, commercial et technique. Le CRM nous permet d'avoir une visibilité sur chaque dossier avec beaucoup plus de détails », conclut Laurent Bézier, directeur adjoint des ventes. ■