

## CIPAC :

Avec advensys, c'est une relation de confiance durable de presque 20 ans : nous nous sommes mutuellement développés et nous sommes très contents d'eux !

CIPAC est une entreprise familiale belge, avec plus de 70 collaborateurs et 5 magasins, qui référence plus de 100.000 articles destinés au professionnels de la construction et de la rénovation. CIPAC est un leader local, reconnu pour offrir un service complet et des conseils avisés.

Nous avons rendez-vous avec **Philippe Beauthier**, le CEO de CIPAC, au siège social, situé au dessus du magasin CIPAC d'Evere.



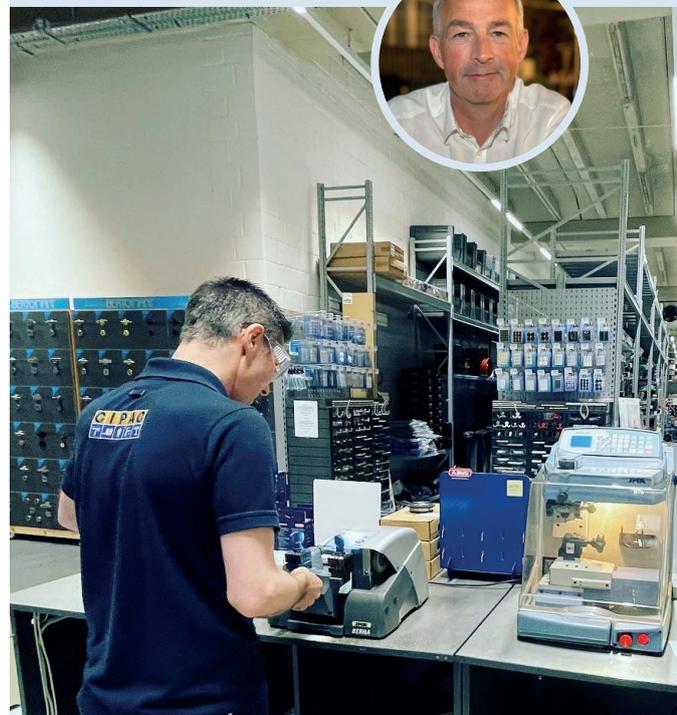
*"Notre relation de confiance avec Philippe Dekerpel a commencé il y a presque de 20 ans . Il nous a installé notre première application de gestion et depuis nous nous reposons sur ses conseils. Nous pouvons ainsi, nous focaliser sur notre coeur de métier: la distribution spécialisée", nous confie Philippe Beauthier.*

*"Toute notre infrastructure est dans les mains d'advensys et à part l'impact dû à l'incendie chez OVH il y a un peu plus d'un an déjà, on sait que nous sommes entre de bonnes mains car nous n'avons jamais eu de pannes. On est 100% tranquille. On envisage d'ailleurs de quitter OVH pour AZURE pour éviter toute récurrence possible."*

Philippe Beauthier a un avis tranché sur l'informatique: *"Je considère qu'il y a 2 types de solutions informatiques: d'un côté ce qui est nécessaire et qui coûte de l'argent et qu'on doit arriver à faire pour le moins cher possible – comme par exemple des caisses enregistreuses – et d'un autre côté, une informatique qui peut vous rapporter de l'argent – comme par exemple la vente à emporter qui s'est révélée très utile au moment du confinement."*

Philippe Beauthier complète son discours: *"Avec advensys, on arrive à faire tourner CIPAC avec le moins possible d'emplois administratifs et on continue à progresser pour automatiser un maximum. Nous sommes dans un métier où nos marges sont en permanence sous pression avec une conjoncture compliquée avec des prix qui s'envolent, on doit donc être vigilant sur nos prix de vente et sur nos stocks. (...)"*

**Philippe Dekerpel**, le Business Unit Manager, explique qu'il est difficile pour une société de 70 personnes présents sur 5 sites différents de se payer en interne toutes les compétences nécessaires pour faire tourner votre environnement informatique. Il faut mettre en place la bonne architecture qui correspond à vos attentes et puis veiller à ce que tout se passe bien. Chez CIPAC, nous nous occupons de l'hébergement de leur environnement (serveurs en cloud privé chez OVH), nous garantissons une haute disponibilité au travers de notre contrat Omnium qui couvre une cinquantaine d'écrans comprenant les caisses enregistreuses.



## CIPAC :

Avec advensys, c'est une relation de confiance durable de presque 20 ans : nous nous sommes mutuellement développés et nous sommes très contents d'eux !

*"La législation a d'ailleurs changé et nous oblige à afficher des prix, nous qui faisons essentiellement une activité professionnelle mais avec des prix très différents selon les quantités achetées. On travaille avec advensys pour imaginer une app permettant une lecture personnalisée du code-barre d'un article avec le juste prix sur votre smartphone selon votre niveau de client. Je dois reconnaître que quand nous apportons l'idée, advensys la développe et la réalise."*

*"Entre l'infrastructure et la partie software Modullo, on est globalement très content d'advensys. Ils sont proches de nous, c'est une entreprise à taille humaine, on a beaucoup d'affinités! C'est la créativité au juste prix!"* conclut Philippe Beauthier.

