

ZOOM

Nexity, premier acteur intégré de l'immobilier, rassemble tous les métiers et services (grands projets, investissements, tertiaire, résidentiel, services immobiliers, réseaux d'agences) auprès de tous les types de clients : collectivités locales, particuliers, entreprises et institutionnels.

Le réseau compte 1 405 agences immobilières.

Nexity a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 2,83 Milliards d'euros, en progression de 6% par rapport à 2008.

La DSI du groupe Nexity regroupe 140 collaborateurs.

Pour en savoir plus : www.nexity.fr



Pour nous contacter :

Tél. 01 53 20 89 89
info@artimon.fr
www.artimon.fr

Témoignage **nexity**

L'informatique au service des métiers de l'immobilier : peut-on encore parler de fonction « support » ?

Hervé TAHON, Directeur des Systèmes d'Information du Groupe Nexity, répond à nos questions...

Comment accompagne-t-on en tant que DSI la croissance d'un groupe qui passe de 2400 à 6800 collaborateurs en 4 ans ?

à mon arrivée en 2006, un premier travail a consisté à réorganiser la DSI, en séparant l'évolution des architectures techniques de la production, et à introduire des méthodes structurées de gestion de projet, reposant sur des cahiers des charges formalisant les besoins des métiers.

De 2007 à début 2009, nous avons travaillé au déploiement d'un outil de gestion commun sur l'ensemble des 140 agences du réseau Lamy, puis chez Richardière. En se substituant aux quatorze systèmes qui coexistaient auparavant, cet outil Sigéo a contribué à harmoniser les pratiques et à accroître notre réactivité face aux nouveaux besoins fonctionnels.

Sur la commercialisation, Nexity a été pionnier sur internet en offrant l'accès en temps réel à la totalité de l'offre, en lien avec notre centre d'appels.

L'harmonisation a également porté sur les fonctions support, avec la migration vers un nouvel outil commun de gestion des ressources humaines.

En quoi le rôle de la fonction informatique vous paraît-il avoir évolué dans le secteur de l'immobilier ?

Sur la gestion et l'administration de biens, l'outil informatique est aujourd'hui plus une machine industrielle qu'un outil de gestion.

Sur ces métiers, aucune évolution de l'offre de services, de la qualité ni de la productivité ne peut être réalisée sans que l'outil informatique ne soit engagé.

La DSI est donc partie prenante de tous les projets de l'entreprise. Nous sommes aux côtés de chacun des métiers du groupe pour les aider à créer de la valeur.



La situation est très différente sur les métiers de la promotion !

Oui. Dans la promotion, l'informatique est moins primordiale dans le quotidien des collaborateurs, sauf quand elle contribue à améliorer les ventes, comme c'est le cas de notre application B to B Nexibook, qui permet à nos réseaux de vente externes de réserver des lots en ligne.

De la même façon que les distributeurs ont compris depuis longtemps que la logistique était le nerf de la guerre, les promoteurs doivent revaloriser le « delivery ».

Pour poursuivre l'analogie avec le secteur de la grande distribution, je dirais que la séparation du front office par rapport au back office a tendance à être marquée. La priorité absolue est donnée à la vente, où l'informatique nous donne une grande réactivité. Le suivi de la réalisation des programmes et des livraisons reste sous-équipé.

Les choses évoluent toutefois dans le bon sens, en tout cas chez Nexity. La crise économique y a contribué en nous ramenant vers les basiques : la vente et la maîtrise des coûts et des délais de production. Nous sommes en train de travailler sur des outils de reporting et d'aide à la décision qui s'appuieront sur des bases de données très riches, mais jusqu'ici sous-exploitées.

Suite au verso...

Témoignage (suite)

...suite de l'interview d'Hervé TAHON, DSI de Nexity

Quels impacts ces évolutions ont-elles sur les compétences attendues des équipes de la DSI ?

Face aux évolutions technologiques et au volume des données traitées, nos développeurs doivent être de vrais spécialistes des architectures n-tiers.

Les chefs de projet doivent eux impérativement connaître les métiers, comprendre les utilisateurs, être forces de proposition, déborder du domaine purement technique pour accompagner les mutations d'organisation.

Car si les moyens de communication et les supports technologiques ont changé, le plus difficile reste de faire évoluer les pratiques. Par exemple pour encourager nos collaborateurs à publier plus de contenu.

Quel peut être l'apport du conseil sur vos différents projets ?

Le savoir-faire des consultants en matière de structuration et de pilotage de projet est essentiel dès lors qu'il s'agit de très gros projets, mobilisant des équipes nombreuses et associant des changements de systèmes, de processus et d'organisation.

La capacité d'Artimon à dynamiser et sécuriser de tels projets, et à faire grandir les équipes internes est d'autant plus grande que les consultants connaissent bien les métiers de l'immobilier.

Un consultant a aussi une liberté de parole que les équipes internes ne s'autorisent pas toujours. Il peut ainsi, et c'est ce que j'attends, nous alerter valablement sur des choix qui lui paraîtraient erronés.

Propos recueillis par Véronique LANOT

Focus

Organisation des activités comptables : quelle répartition entre processus opérationnels et back office ?

L'une des particularités des métiers de l'immobilier, à l'instar des métiers bancaires, est le poids des activités comptables liées à la gestion des véhicules juridiques des programmes de promotion, des supports d'actifs et des mandats de gestion et de copropriété.

La question est régulièrement posée de la répartition des responsabilités et de l'organisation des compétences comptables : faut-il les intégrer aux équipes opérationnelles, à proximité du terrain, ou les rattacher aux fonctions supports, en central, pour privilégier l'expertise fonctionnelle ?

Aucune solution n'est idéale. Même les entreprises à organisation matricielle, dissociant l'autorité hiérarchique de l'autorité fonctionnelle, connaissent des conflits de priorités ou d'intérêts, des difficultés managériales ou de lisibilité de l'organisation...

Ces incertitudes organisationnelles trouvent un écho dans les systèmes d'information

Les outils informatiques de promotion, de gestion d'actifs et de gestion locative intègrent des fonctionnalités comptables. Mais ils ne permettent pas de répondre à l'ensemble des besoins et obligations comptables des structures sociales.

La définition de l'outil de saisie des pièces, et de gestion des référentiels (tiers, plan de comptes...), ainsi que du bon « point d'interfaçage » entre outil comptable et outil opérationnel est donc complexe.

Faut-il récupérer les informations métier très en amont (par exemple en amont des encaissements/décaissements) ? Dans quels outils faut-il gérer quelles informations comptables ? Faut-il n'interfacier que les opérations comptables ayant une incidence en comptabilité générale ? Quel niveau de détail doit-on conserver en sortie d'interface ? Comment éviter de multiplier les interfaces sophistiquées ? Comment s'assurer que la comptabilité est bien le reflet des opérations effectuées par les gestionnaires ?

Des éléments de décision propres à chaque contexte

Associer la bonne répartition des responsabilités et la meilleure architecture applicative suppose de s'interroger sur :

- **l'organisation** : comment améliorer la circulation des informations, la qualité des données, leur traçabilité, l'évolutivité de l'organisation ?
- **la dimension technique** : comment simplifier l'architecture informatique, et en particulier les interfaces ? Comment limiter le nombre d'outils pour un même utilisateur ?
- **les besoins opérationnels** : quel est l'enjeu de disposer d'une information comptable précise du côté opérationnel, ou d'avoir une comptabilité complète dans un outil unique à disposition des comptables ?

Seule une réflexion globale et structurée permettra de choisir la bonne architecture. Une fois celle-ci mise en œuvre, il sera difficile de faire machine arrière...

Antoine BERTHOUD aberthoud@artimon.fr

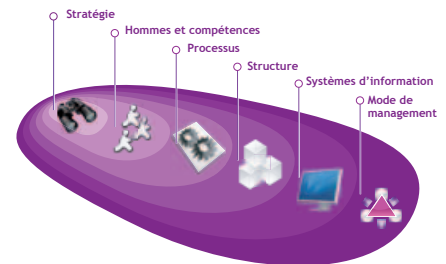
Qui sommes-nous ?

Né en 1995, Artimon est un cabinet de conseil en management et en organisation totalement indépendant.

Depuis 1999, Artimon intervient dans le secteur de l'immobilier sur tous les processus autant fonctionnels qu'opérationnels.

Notre conviction :

La cohérence naît de la performance.



Nos références

Promotion :

Akerys, Cibex, Bouwfonds Marignan, Meunier Habitat, Icade pôle Promotion, Ségécé, Vinci Immobilier

Gestion et administration de biens :

BNP Paribas REPM, Dauchez, Gérard, Icade, Klégestion, Lamy, Nexity Saggel, Richardière

Gestion de résidences services :

BSA Les Studélites, BNP Paribas RE

Commercialisation :

Espaces Immobiliers, Nexity Saggel Transactions, Lamy

Foncière :

Apsys, Gecina, Klépierre, Icade pôle Foncières

Asset Management :

Antin Vendôme, BNP Paribas REIM, SGAM AI REIM

Immobilier Social :

SAIMV, Logirep, Domnis, Opievoy, Vilogia

Groupes Immobiliers :

BNP Paribas RE, Icade, Klépierre, Nexity

Directions Immobilières :

Auchan, La Poste, RATP, RFF

Établissement public :

AFTRP