

Point Mensuel d'Activité - 01-2024

Date / Lieu	09/01/2024 / Bureau de l'Etoile + Visio / 2.5 heures
Participants	Team ICS <i>Au bureau de l'Étoile</i> : Etienne NEUVILLE, Marie-Astrid BAZAN, Charlène ABÉLARD, Mathieu BOUCHIER, Fabien GUEUGNEAU, François de LA RUE <i>A distance</i> : Théophile DAUSSIN <i>Excusés</i> : Angélique LASCIALFARI
Rédacteurs	Fabien GUEUGNEAU + participants
Diffusion	Participants + Extranet ICS
Documents liés	Les slides de cette réunion.
Version / Statut	Rédaction en cours

Les promotions

- Black Friday : 8 licences et 17 connexions Cloud vendues (v/s 2022 : +300% sur les licences, pas de cloud l'année dernière)
- Promo de Noël : 1 cloud, 2 interweb, 2 formations (v/s 2022 : pas de campagne)

⇒ Succès notable sur le Black Friday.

Ventes de licences Décembre 2023

- Ventes décembre : 143 v/s 148 en 2022 (-3%)
- Ventes T4 : 432 v/s 419 au T4 2022 (+3%)

⇒ Le tassement relatif des ventes observé depuis 2020 est en voie de stabilisation.

Ventes Cloud T4 2023

- Solde net +27 (v/s -7% sur les connexions T4 2022 mais +10% sur les nouveaux clients)

⇒ Bonne progression des ventes Cloud sur ce trimestre.

Evolution des ventes de licences

432 licences vendues soit +3% par rapport au T4 de 2022

Cloud T4

- Le cloud T4 : -56% de fermeture par rapport à 2022.
- 10 nouveaux clients en T4 2023, +10% par rapport à 2022.
- 27 connexions supplémentaires, soit 93% du total de 2022.

Avis de l'équipe

L'ensemble de l'équipe Paris est interrogée sur trois points :

- retours clients
- travail dans le poste
- souhaits/envies 2024

Marie-Astrid

Retour client plutôt bons : produit fiable, support technique réactif, proximité du support **Fonction** : se sent très bien. Possibilité d'un besoin de renfort si travail pour formation se développe **Objectif 2024** : perspective de dev et de croissance, motivant.

Charlène

Retour client : intéressant.

Dans le poste : apprécie le lien entre java et Windev. Surprise de développer en français.

Etienne

Bilan 2023

- **Point majeur** : évolutions dans l'équipe, arrivée de Fabien, Théophile, Charlène, François et Angélique, départ de Vladimir

Evolution du logiciel en 2023

- 7 versions produites : à peu près une tous les deux mois (plus les versions intermédiaires)
- 291 modifications apportées dans le logiciel (contre 417 en 2022)

Modifications :	291 dont :	121 bugs (40)	170 évolutions (60%)
	291 dont :	169 origine Etienne (60%)	122 origine Autres (40%)
Bugs :	121 dont :	52 origine Etienne (40%)	69 origine Autres (60%)
Évolutions :	170 dont :	116 origine Etienne (70%)	54 origine Autres (30%)

Dans les évolutions importantes :

- Extensions : CERFA (nouveau), BATICIFFRAGE (mise en prod OK), PROSPECTS (nouveau), CAISSE TACTILE (remise en prod)
- Cloud : mise à jour semi automatique de Gestan
- Système : remplacement de Paypal par Stripe
- Paramétrage : assistant de création de header de facture
- Compta : nelle déclaration CA3, prise en compte modification d'exigibilité de la TVA 2023, pouvoir suffixer les comptes en fonction du taux de TVA.
- Consos : Possibilité d'enregistrer les informations de journées (déplacements, repas, panier-repas, etc) + état (→ pour le secteur bâtiment)

Technique

Sortie de la version A1 prévue T1 ou T2 2024

- modifications majeures : modif techniques pour que les modifs de MLD soient plus faciles. Fichiers principaux concernés pour la A1 CONTACT, SOCIETE, ECRITURE
- modification de la gestion des extensions pour plus de sécurité
- refonte totale du manuel, traduit en anglais et espagnol, expression plus corporate

Ajouts prévus en 2024

- factur X

- prise en compte date de document (compta)
- intégration des immos (extension gratuite)
- production d'un bilan simple : selon Caroline
- évolution INTERWEB : selon ressource

Commercial

- développement Afrique
- recherche développement Espagne
- partenariat Carol Bureau, Factoria, Wecandoo

Autre

- changement de bureau ?

Retour client : bons. 1 seul problème avec GWADA

Fonction : Encore trop de focus technique, organisation perfectible...

Objectif 2024 : explicités plus haut

Mathieu

Retour client : clients contents, quelquefois du mal à s'approprier Gestan

Dans le poste : apprécie beaucoup l'évolution de l'ambiance de l'entreprise

Souhaits 2024 : pouvoir bloquer les prix produit, sait faire du remote desktop sur téléphone avec Gestan (page wiki à rédiger), problème des entrées multiples (organiser un correspondant Gestan par société), pouvoir imprimer les CGV en pdf, retour marchandise sur avoir + avoir partiel, mode hors connecté, mode multifenêtre, terminer l'évaluation Jotelulu, prix du support comptable (le présenter comme au même prix que le comptable) ouvrir un serveur en NC ? avoir un support en NC ? (voir avec Expertis)

Remarque Etienne : la fonction Support peut dériver vers de la formation, impactant potentiellement le temps d'attente. Quand la demande de support flirte trop avec la formation, présenter notre offre de formation est un bon réflexe. Traitement des "zones grises" au coup par coup.

Théophile

Retour client : la communication fonctionne bien, on en voit les effets dans les chiffres de vente.

Dans le poste : se sent bien.

Souhaits 2024 : mieux communiquer avec le dev, pour avoir des infos à mettre en valeur (la réciproque est valide aussi, le dev est pertinent pour valider la com prévue). Intéressé par vidéos et terrain.

Fabien

Retour client : Les clients sont satisfaits, les utilisateurs nous recommandent.

Dans le poste : Une équipe du tonnerre. Je suis satisfait de mon poste, mes missions sont diverses et j'ai les outils adéquats pour réussir. L'équipe me fait confiance en tant que capitaine commercial. Une confiance que j'aurais à coeur de remercier par des résultats excellent en 2024 !

Souhaits 2024 : Mes attentes pour 2024 sont limpides : - plus de ventes, - moins de départ, - meilleurs locaux et une équipe plus grande, - une visibilité digne de Nike ou du PSG, - être au fait de nos concurrents, marchés...

Remarques Etienne :

- Gestan est comme une forêt : on plante des versions Standard, on voit grandir des Enterprise, et on récolte du Cloud ⇒ ne pas axer l'effort sur la transformation Entreprise→Cloud sans veiller à l'accroissement des Standard et Enterprise.
- Nous sommes là pour vendre aux clients le produit adapté à son besoin et ses capacités : commencer par l'écouter pour comprendre le besoin. Le besoin de sécurité peut être un motif pour recommander Gestan Cloud.

François

Dans le poste : s'éclate dans les salons, apprécie beaucoup la liberté dans l'équipe, et fait part de son plaisir à travailler avec nous



Souhaits 2024 : continuer à s'éclater avec nous ;

Visibilité

Visite Site	5 549
Linkedin	784
Téléchargements	+ 10 par rapport à novembre, pour 295
Salons	5 sur l'année
Note Google	4,1/5
Valeur SEO	1,97€ soit -98 % passé de 113,94€

Formation

⇒ 9 formations réalisées en 2023. Les groupes sont passés de 7 à 5 membres.

⇒ CA = +62 % Tarif : 130€ / heure

⇒ Les trois premiers modules sont 1. Gestion de produits 2. Facturation clients 3. Gestions des stocks. La compta est 5°.

Bilan 2023

- A 2 000€ prêt de l'objectif fixé.
- 74 connexions de plus en cloud.
- Un T4 prometteur en Cloud.
- Plus de licences sur l'année dont 13 en T4.
- Une équipe fixe de 6 personnes maintenant, dont développeuse supplémentaire.
- Une politique commerciale plus dans l'action.
- Plus de visibilité.
- Un pôle formation qui prend de plus en plus d'ampleur.
- Des clients satisfaits qui recommandent toujours en masse.

Nous poursuivons trois objectifs en 2024 : QUALITÉ, EFFICACITÉ, FIABILITÉ

Plan de promotion 2024

1. 14 février : Cloud / Licence
2. 1 er juin : Formation / Cloud pour l'été au chaud
3. 1 er juin : Formation / Cloud pour l'été au chaud
4. 29 novembre Black Friday : 2 semaines : Licence / Cloud / Extensions
5. 10 décembre : Fin d'année merveilleuse

OBJECTIFS 2024

CLOUD	?
LICENCES	2 023
FORMATIONS	24
CA	511 000,00€
Ab : LinkedIn - Facebook -Insta	3 800 - 2 000 - 1 200
Salons	12 dont 1 exposant
Export	200 clients dans un pays
Locaux	Plus grand
DEV	Caisse tactile - Facture X
Moyenne des notes Google	5 / 5 sur l'année et 4,6 / 5 réel

Une année olympique

- Communication JO
- Partenariats JO
- Présent sur des stands
- Communication international
- Développement dans le monde sportif
- Vanter les JO et surfer sur le public

Pour le T1

- Nous devons dépasser le T1 de 2023 Voir revenir au T1 de 2020 avec 636 licences
- Nous devons refaire des salons (Boost la visibilité - nouveaux clients (2) / voir 5 de plus potentiels)
- Avec la caisse tactile on peut aller démarcher
- 3 clients sur ma TOP liste
- Valider le partenariat avec Wecandoo
- Fini la prospection test : on vise Paris - Marseille - Strasbourg - Lille - Bordeaux
- Préparer la venue de la stagiaire Sa recherche de prospects / étude de marché / étude terrain
- Suivi analytique de la prospection : prospect - démo - vente

Etudes de marché et terrain

- Sur le prix, notre place, nos modules.
- Sur la formation.
- Recueillir un panel client avec un questionnaire pour avoir une meilleur vue du marché parisien.
- Pour mieux cibler et se faire connaître.

Prospection 2024

1 er contact : mail-téléphone-perso-salonnréseaux	Qualification
2 e contact ou démo	Étudier le parcours nécessaire

Test ou achat	Étudier le parcours nécessaire
Achat ou suivi 1 mois plus tard	Étudier le parcours nécessaire
Gains	Cloud - Licence
Pertes	Adaptation - budget - retour

Pour ce faire :

- Création d'un fichier avec un tableau à compléter chaque vendredi matin.
- Les détails de la prospection : date et motif pour recontacter.
- Un onglet détaillé : nom - prénom - société - tel - mail
- Suivi des prospects chaque semaine
- Démonstrations : Fabien - Étienne - (Février Théophile)

Suivi des partenaires

- Mails pour les anciens (campagne sur les prix - sur les dangers de la perte de ses données...)
- Appel 1 mois après les ouvertures.
- Appel tous les 3 mois pour les partenaires.
- Envoyer 20 flyers / partenaire.

KPI

Étude	Janvier 2023	Décembre 2023	Janvier 2024
Cloud / Moy	32 <small>(moyenne des 36 sur 3 mois)</small>	14 <small>(moyenne des 41 sur 3 mois)</small>	0 - 3 dont 1 transfo
Licences	211	143	?
Formations	1	5	? (4)
Extensions	-	2	?
Prospects	0	876 (1345)	? (?)
Démonstrations	-	16	?
Partenaires	?	73	?
Ventes <small>(sur 24 hors Pape)</small>	2	3	?
Ab LIN-FAC-INS	549 - 463 - ?	784 - 478 - 57	? - ? - ?
Visites site	6 624	5 549	?
Crédit Temps HT	233,50€	517,00€	? €