



**RICHARD LAMURE**  
TOPSOLID

**ETI**

## TOPSOLID EST UN LEADER MONDIAL DANS L'ÉDITION DE LOGICIELS DE CFAO/ERP PRINCIPALEMENT POUR LES MÉTIERS DE LA MÉCANIQUE, LA TÔLERIE/CHAUDRONNERIE ET LE BOIS.

### Étiez vous prêt pour affronter la crise ?

Nous avons vu la pandémie arriver progressivement car nous détenons des filiales à l'étranger, notamment en Chine et en Italie. Ces dernières ont été les premières touchées. Le travail à distance s'est mis en place à Shanghai, puis dans notre second établissement à Guangzhou (sud). Nous avons donc très vite réagi lorsque l'Europe a été impactée. L'ensemble de notre personnel en France a aussitôt été mis en home office, ce qui n'avait jamais été envisagé, même dans les plans de prévention des risques!

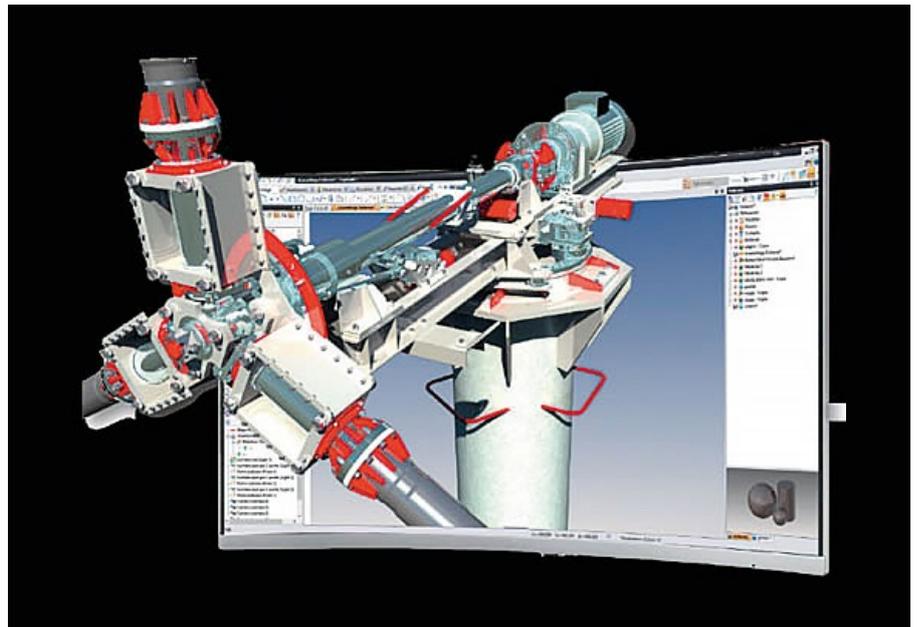
### Comment votre activité a-t-elle été impactée par la période de confinement ?

Cette période a obligé l'entreprise à se réinventer. Notre métier est de former nos clients à nos logiciels. Nous faisons cela quasiment à 100% en présentiel. En mobilisant les équipes de formation, les équipes administratives, les commerciaux et les équipes techniques, nous avons créé une nouvelle offre à distance. Et celle-ci va perdurer après la crise.

Nous avons également adapté le contenu de nos formations. En essayant de les rendre moins magistrales, plus conviviales, en mettant à disposition les logiciels gratuitement pendant le temps de formation pour que les clients puissent les utiliser sur leur ordinateur personnel.

**LE CONFINEMENT NE NOUS A PAS EMPÊCHÉS DE CONCRÉTISER LES OPÉRATIONS DE CROISSANCE EXTERNES QUE NOUS AVIONS INITIÉES EN 2019**

La vente à distance a été quelque chose de nouveau pour nous. Nous avons réussi à concrétiser des prises de commandes en faisant des démonstrations à distance tant auprès de clients actuels que de prospects. Nous avons



aussi profité de cette période pour mobiliser nos services marketing et améliorer notre communication sur les réseaux sociaux.

Et le confinement ne nous a pas empêchés de concrétiser les opérations de croissance externes que nous avions initiées en 2019. Une acquisition en Belgique s'est signée juste avant, et nous avons pu finaliser les deux autres, en République Tchèque et en France, sans même avoir eu à nous déplacer!

### Comment vous projetez-vous dans les prochains mois ?

Cette crise nous a fait prendre conscience que l'entreprise devait évoluer, notamment dans son organisation. Personnellement, j'avais des doutes sur le télétravail. Je n'en ai plus. Nous nous sommes aperçus qu'avoir certains collaborateurs, comme les développeurs, en home office pouvait être bénéfique. Cela leur évite d'être dérangés et leur permet de mieux se concentrer. Je pense même que cela a responsabilisé nos collaborateurs et ces derniers ont fait preuve d'initiatives. Nous allons donc réfléchir à l'élargir.

### Cette crise impactera-t-elle votre business model, si oui comment ?

Sans aucun doute, les formations à distance représenteront un pourcentage plus important de notre activité. Les mentalités vont changer, la présentation de nos offres devra en tenir compte, nous devons être réactifs.

En interne, les réunions Teams nous permettront de rationaliser nos déplacements, que ce soit avec nos agences françaises ou nos filiales à l'étranger.

