

Alpix lance un logiciel pour les petits transporteurs

Alpix, la société de service en ingénierie informatique (SSII) de La Chapelle-Saint-Luc, veut jouer dans la cour des grands. Avec quarante collaborateurs, 4,5 millions d'euros de chiffres d'affaires, la société s'était déjà imposée en quinze ans comme le leader en service informatique en Champagne-Ardenne.

Aujourd'hui, elle vise plus haut en éditant ses propres logiciels. Après *Viticole*, destiné aux maisons et coopératives de Champagne, et *Gestion locative*, destiné aux agences immobilières, Alpix vient de lancer *TransOpen*, un petit logiciel destiné aux transporteurs routiers qui possèdent une flotte de trois à cinquante camions. « Le marché était structuré autour d'offres calibrées pour des flottes de centaines de camion avec un ticket d'entrée de 15 000 à 20 000 €. Il y avait une niche sur les petits transporteurs. Il fallait leur offrir une offre adaptée. Ça ne sert à rien d'acheter une Rolls pour rouler à 30 km/h », insiste Ernesto

Soares, directeur commercial chez Alpix.

Avec le concours d'un transporteur de Barberey-Saint-Sulpice, les développeurs d'Alpix ont ciblé les besoins avec la ferme volonté d'y répondre le plus simplement possible. Résultat, un progiciel à 4 000 € qui, outre l'indispensable facturation, permet de gérer la flotte de camions, les conducteurs, les segments (à savoir les trajets pour lequel les camions sont affrétés par d'autres transporteurs) et le suivi de palettes. « C'est simple, mais en informatique aujourd'hui faire simple c'est parfois très compliqué », souligne Ernesto Soares. Le logiciel d'Alpix a volontairement laissé de côté la géolocalisation et le distancé. « Les petits transporteurs s'en fichent », assure Ernesto Soares qui a délibérément choisi de laisser aux gros éditeurs « la course à l'armement ».

Ambition nationale

Avec ce petit logiciel qui vise une clientèle bien identi-

fiée, Alpix espère s'imposer comme éditeur au plan national. « Avec ce logiciel, on a fait le pari du volume. Le marché n'est pas morose, il demande juste des réponses à ses questions », assure Ernesto Soares, qui a déjà recensé 800 transporteurs qui pourraient être intéressés dans l'Aube, la Marne et l'Yonne. Pour promouvoir son nouveau bébé, Alpix vient de renforcer son équipe commerciale avec quatre collaborateurs supplémentaires. Un nouveau développeur en gestion vient également d'intégrer Alpix, qui est bien décidé à persévérer en qualité d'éditeur sur les marchés de niche.

« *TransOpen* vient compléter une gamme. On fait la démonstration qu'un acteur local, départemental, peut être à la pointe », souligne Ernesto Soares. « C'est important parce qu'on est parfois victime du syndrome parisien. On a parfois des difficultés à faire confiance à un acteur local, alors que nos compétences sont largement aussi bonnes. »

Bruno DUMORTIER



Avec *TransOpen*, Alpix veut offrir une réponse ni trop complexe, ni trop chère aux transporteurs qui gèrent de trois à cinquante camions