

L'INTÉGRATEUR DE SOLUTIONS MÉTIER

Sous l'impulsion de Régis Bugnon, Cap Vision voit le jour en 2002. Son objectif ? Construire une entreprise capable de s'adapter à l'humain ! En accompagnant les projets ERP, web et mobile de ses clients, l'entreprise met à leur disposition une large gamme de solutions pour le développement de leur activité.

Informations Entreprise :
Pourquoi la mise en place d'un SI dédié devient une nécessité pour les entreprises ?

Régis Bugnon : Aujourd'hui, toutes les entreprises possèdent déjà un système d'informations, ou tout du moins, un outil de pilotage. Pour autant, si la plupart se reposait sur un support général, l'attention se porte désormais vers des solutions capables de booster leur performance, notamment concernant les difficultés d'approvisionnement et de recrutement.

Dans ce cadre, les sociétés cherchent maintenant à aller au-delà des leviers classiques, comme le sourcing matière, la formation, etc. L'informatique va dans ce sens permettre d'améliorer

I.E : Qu'en est-il en pratique ?

Régis Bugnon : Nous proposons une approche singulière qui consiste à imbriquer trois sujets historiquement indépendants : le pilotage, le web et les modules business.

Ces briques sont aujourd'hui intimement liées, il devient donc nécessaire de les faire évoluer ensemble. Cela

les performances et de supprimer les tâches chronophages par l'automatisation - mais aussi et surtout, de construire des solutions répondant point par point aux prérequis d'une profession.

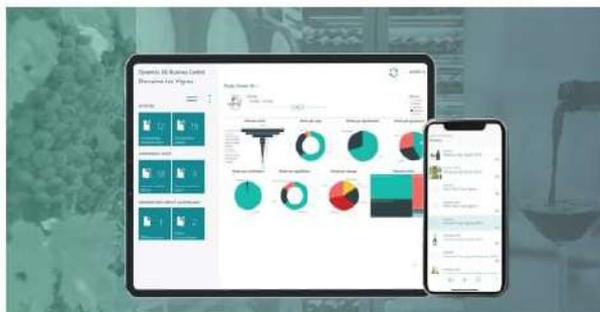
De ce postulat, le rôle de Cap Vision est de proposer des outils capables d'industrialiser certaines tâches, tout en prenant en compte des processus métier de chacun. Le but ? Faire gagner du temps et de la sérénité à nos clients, et ainsi permettre à leurs collaborateurs de se concentrer sur leur valeur ajoutée et leur créativité ; une démarche, qui s'inscrit d'ailleurs totalement dans la logique RSE que doivent aujourd'hui aborder l'ensemble des acteurs économiques.

induit bien évidemment la mise en place d'un lien étroit et de confiance avec le fournisseur SI.

En tant qu'intégrateur, nous sommes ici capables d'accompagner nos clients sur le long terme et sur l'ensemble de leurs sujets. La stabilité qui caractérise nos équipes offre à notre clientèle une expertise sans commune mesure, associée à une démarche véritablement proactive.



Régis Bugnon



Chiffres clés

- 20 ans d'expertise
- 90 clients
- 2.5 millions d'euros de CA en 2021
- 2 verticaux métiers : Cap Vignes (professionnels des vins & spiritueux) et Cap Business (professionnels du négoce)
- 38 collaborateurs
- 20 000 sourires par an
- 4 valeurs motrices : Partage, Liberté, Echange, Innovation
- < 2% de turnover



I.E : À qui s'adresse votre proposition ?

Régis Bugnon : Cap Vision souhaite casser les codes de son segment de marché par l'émergence d'une offre plus accessible permettant l'ouverture de nos services à différentes typologies d'entreprise. L'association de notre expertise de l'ERP à la compréhension des besoins de notre cible, nous permet de construire un logiciel facile d'utilisation, ergonomique, stable et évolutif.

En pratique, nous nous adressons principalement aux TPE & PME des secteurs du Négoce, des Services, de

l'Industrie, du Bâtiment, du Vin.

Notre démarche, basée sur l'innovation, nous a ainsi permis de développer plusieurs solutions dédiées spécifiquement à ces différents métiers ; en témoigne notre proposition CAP VIGNES pour le domaine des vins et spiritueux - ou encore CAP BUSINESS, pour le monde du négoce.

Ces outils répondent à des problématiques précises. Ils sont ici portés par des équipes expertes dans les métiers visés, capables d'anticiper les besoins, et d'innover en conséquence.



I.E : Pourquoi avoir privilégié la solution Dynamics 365 Business Central ?

Régis Bugnon : Notre objectif a toujours été de proposer un outil spécialement conçu pour les différents secteurs de nos clients. Mais il est aussi primordial de leur mettre à disposition une solution à la fois éprouvée et moderne. Notre volonté étant de s'étendre au-delà du marché français, nous avons parallèlement besoin de nous reposer sur un outil apte à accompagner cette évolution.

De ces différents besoins, l'offre Microsoft s'est imposée ! Le socle Dynamics existe depuis plus de 25 ans. Il est utilisé par plus de 100 000 entreprises, disponible sous 70 langues !

En mettant en corrélation la stabilité et la créativité de nos équipes avec la puissance de cet outil, c'est le devenir des systèmes d'informations, mais surtout des entreprises, que nous abordons.

Car au-delà de la technique, les sociétés doivent également avoir conscience qu'aujourd'hui, le bien être des collaborateurs est devenu essentiel. C'est d'ailleurs ce qui explique notre succès.

En privilégiant notre approche, une entreprise ne profite pas seulement d'un expert capable de co-construire un SI dédié et adaptable à son métier : grâce à l'automatisation des tâches, elle crée également les conditions d'un environnement propice à l'épanouissement de ses collaborateurs !