DSI, un développeur phare de solutions logicielles autonomes

Implantée à Nivelles en Belgique, l'entreprise familiale DSI, créée en 1981, fêtera ses 40 ans en juin 2021. Depuis son origine, elle s'est exclusivement consacrée à l'édition de logiciels et services pour les revendeurs et les fabricants de menuiseries PVC, aluminium, bois et acier. Focus…

Crédits Photos : DSI

Le nouveau bâtiment de DSI dispose d'une surface de 350 m² de bureaux

Daniel De Mol créé DSI en juin 1981 avec son épouse, **Françoise De Mol**. L'entreprise n'aura de cesse de se distinguer par sa capacité d'adaptation constante à la demande du marché pour développer ses logiciels

Nicolas De Mol, directeur général de DSI

> « DSI s'est tournée vers la fenêtre il y a 40 ans… pour ouvrir de nouveaux horizons et un bénéfice d'usage de haut niveau »

Au printemps 1981, Daniel De Mol travaille dans le domaine bancaire. Sollicité par un ami, fabricant de fenêtres, qui cherche une solution logicielle pour son activité, l'ingénieur polytechnicien de formation relève le défi et imagine un petit programme à l'aide d'une calculatrice HP. Grâce à de petites "macros", il est bientôt possible de calculer les dimensions des vitrages d'une menuiserie et celles des profilés en fonction d'une typologie de fenêtre définie. Le développeur "amateur" Daniel De Mol vient de donner naissance à la toute première version d'un logiciel qu'il nomme "Chacal" et qui signifie "châssis calculé".

À l'époque, l'informatique en est à ses débuts. Les premiers ordinateurs qui apparaissent sur le marché sont très chers – l'équivalent de plus de 25 000€ aujourd'hui – et difficilement accessibles, même aux fabricants de fenêtres. Mais l'IBM PC amorce leur démocratisation pour les entreprises…

Cette irruption de l'informatique alliée à un intérêt pour la solution logicielle qu'il a imaginée pour les fabricants de menuiseries, incite Daniel De Mol à créer avec son épouse sa propre société. DSI naît ainsi en juin 1981. *« 40 ans après, nous sommes toujours là »*, se réjouit Nicolas De Mol, fils des fondateurs et qui a repris les rênes de l'entreprise familiale en 2006.

CONCEVOIR UN OUTIL ACCESSIBLE AUX FABRICANTS DE MENUISERIES NON INFORMATICIENS

La première version de Chacal, développée par DSI sous le système d'exploitation DOS de Microsoft, est bien accueillie : le marché est très ouvert et les concurrents très peu nombreux. *« Mais quand Microsoft Windows a fait son apparition, au début des années 1990, nous avons vu éclore de nouveaux concurrents qui ont lancé sur le marché leurs propres solutions logicielles sous Windows, constituant pour nous un véritable défi »*, évoque Nicolas De Mol.

Pour célébrer le lancement de Chacal iX, en 2010, DSI a rassemblé ses invités à l'Atomium de Bruxelles, célèbre monument construit à l'occasion de l'Exposition universelle de 1958

En 1983, DSI participe à son tout premier Salon, en présentant sa solution Chacal sous univers DOS de Microsoft. Les outils numériques de l'époque sont encore lourds à manipuler. Mais l'arrivée de l'IBM PC va tout changer…

À l'époque, Daniel De Mol et son équipe écartent la possibilité de reconvertir la version DOS de Chacal pour en faire un simple copier-coller sous Windows. *« Nous avons préservé tout ce qui était pertinent et décidé de changer tout ce qui ne l'était pas »*, explique l'actuel dirigeant de DSI.

En 1995, lorsque les développeurs de DSI commencent à écrire la version 21 (pour XXIe siècle) de Chacal, ils font le pari de développer une solution accessible aux menuisiers sans formation en développement informatique. *« Cela reste l'une de nos principales caractéristiques aujourd'hui. L'accessibilité de Chacal permet à une entreprise de rentrer ses nouveaux produits dans le système sans maîtriser le code informatique, quel que soit le langage : Visual Basic, VB.NET, Pascal, Python… Il suffit juste de connaître sa gamme et les menuiseries que l'on fabrique. À l'inverse, pratiquement tous nos confrères imaginent des logiciels programmables, ce qui oblige les industriels à connaître à la fois la menuiserie et la programmation informatique de façon à implémenter les nouveaux produits dans le logiciel »*, précise Nicolas De Mol.

Dans les faits, les fabricants de menuiseries sont peu familiarisés avec la programmation. C'est la raison pour laquelle les concurrents de DSI ont recours à des centaines de personnes alors que la société belge en emploie 15. *« Leur logiciel n'étant pas accessible aux non informaticiens, nos concurrents ont un peu verrouillé les données et les industriels – leurs clients – sont obligés de passer par eux pour réaliser l'introduction de tous leurs paramètres. Certes, cela procure au client l'avantage de n'avoir à s'occuper de rien, mais il ne maîtrise rien : dès lors qu'il souhaite une modification ou ajouter un produit à sa gamme, il est obligé de passer par son fournisseur logiciel. L'intégralité de nos clients souhaitent l'inverse : ils sont soucieux de maîtriser complètement leur processus et attendent une solution logicielle plus ouverte »*, assure Nicolas De Mol.

CHACAL EXPRESS : UN OUTIL DE CHIFFRAGE SIMPLE POUR LES COMMERCIAUX

Plus récemment, DSI a reçu une demande massive du marché français pour créer un logiciel de chiffrage. C'est là l'origine du lancement de Chacal Express. *« Celui-ci date de novembre 2019. Les fabricants français de fenêtres, lesquels constituent notre plus gros marché, nous ont demandé de développer une solution de chiffrage simple leur permettant de garder la maîtrise de leurs données, contrairement aux autres solutions concurrentes qui en préservent la mainmise »*, résume le dirigeant de DSI. Encore fallait-il cerner l'attente fine du marché qui a elle aussi évolué. Il y 20 ou 30 ans, les commerciaux étaient de véritables techniciens qui maîtrisaient jusqu'au bout des ongles leurs catalogues techniques. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. *« Nous avons affaire à des commerciaux qui ont besoin d'outils de chiffrage très simples, faciles d'accès et pas trop techniques. Nous formons nos clients à Chacal Express pour qu'ils soient en mesure de réaliser leurs paramétrages eux-mêmes »*, relève Nicolas De Mol.

COMBIEN D'INSTALLATIONS DE LOGICIELS DSI A-T-ELLE RÉALISÉES ?

Les chiffres de 2020 ne sont pas encore disponibles. Mais, en 2019, DSI disposait d'un total de 12 753 licences actives. La France en globalise environ 8 700 : c'est le plus gros marché de la société belge qui a aussi vendu 2 000 licences dans son pays d'origine. *« Nous sommes bien positionnés sur les marchés scandinaves (Norvège, Suède, Danemark). Puis vient l'Amérique du Nord. Actuellement, nous constatons que les pays du Maghreb sont en demande de solutions logicielles, même si cela porte sur une centaine de licences. Ce mouvement récent concerne tout le Nord de l'Afrique. Je n'en cerne pas bien les raisons. Je pense que certains logiciels, jusqu'alors très utilisés dans ces pays, ont disparu du marché ou qu'ils ne se renouvellent plus du tout, ce qui pousse leurs utilisateurs à aller chercher de nouvelles solutions. Peut-être y a-t-il également une tendance structurelle à investir dans ces pays ? »*, s'interroge Nicolas De Mol.

Crédits Photos : DSI

En 1996, lors du Salon Polyclose, l'équipe de DSI opte pour l'orange : le stand et les combinaisons sont accordés à la couleur du logo. Pour le moins remarquable…

L'orange est toujours à l'honneur lors du Salon Batimat en 2005

Chacal Express est interfacé à 100 % avec l'outil de production Chacal Next. Concrètement, toutes les menuiseries chiffrées sont automatiquement récupérées dans l'outil de production sans aucune ressaisie. DSI propose à ses clients d'accorder son logiciel de chiffrage avec ses logiciels de production maison, mais aussi avec d'autres logiciels du marché. *« Il existe une interface d'injection des devis conçus avec Chacal Express vers un autre outil de production. Nous laissons toutes les portes ouvertes : si nos clients n'ont pas en interne les personnes susceptibles de paramétrer leurs outils, nous pouvons le faire pour eux car c'est un service que nous offrons, mais nous ne l'imposons pas. Nous leur proposons de les former et leur donner toutes les compétences pour les rendre le plus autonome possible ; nous leur offrons également des solutions de paramétrage. Mais cela reste leur libre choix ; nous restons fidèles à cette stratégie »*, soutient Nicolas De Mol.

Aujourd'hui, 75 % de la production des menuiseries PVC et aluminium en France est réalisée avec Chacal.

PRÉSERVER LA DIMENSION HUMAINE DE L'ENTREPRISE

DSI éprouve-t-elle aujourd'hui des difficultés à recruter pour mener le développement de ses produits ? Nicolas De Mol concède quelques soucis, mais comme tout le monde… *« Aujourd'hui, le problème des entreprises de services touche à l'humain. Comme nous existons depuis de nombreuses années, nous avons la chance de disposer d'une équipe expérimentée. Certains paramétreurs ou formateurs ont été recrutés par mon père en 1982, 1983… De mon point de vue, c'est une force. Nous avons aussi des jeunes qui sont fraîchement arrivés : il y a 10 ans ou même 5 ans. Notre entreprise constitue un bon mix d'anciens et de jeunes : les premiers ne campent pas trop sur leurs acquis et les seconds ne pensent pas qu'ils vont tout révolutionner car les sages sont là pour les canaliser. Cela aussi, c'est une force »*.

Contrepartie : le choix des hommes est plus difficile chez DSI que dans une entreprise de 150 personnes où l'on se focalise davantage sur le profil professionnel plutôt que sur l'empathie. *« Dans une petite équipe, l'humain prime : vous pouvez trouver le professionnel qui a un CV en béton armé mais qui ne va pas convenir. Si vous intégrez cette personne dans l'équipe, elle risque d'en détruire la symbiose. De ce fait, nous prenons le temps d'examiner les candidatures… »*, indique le patron de DSI.

Les particularités liées aux métiers de la menuiserie forment un autre obstacle. *« Tous nos développeurs connaissent la quincaillerie, les dormants de rénovation… tout ce qui concerne la menuiserie. D'un point de vue technique ou commercial, ils comprennent le langage et les attentes du client. Alors qu'un jeune ingénieur qui sort de l'école ignore le plus souvent la complexité de fabrication des menuiseries. Tout le processus de formation prend donc énormément de temps. Intégrer une nouvelle personne dans l'équipe représente un investissement humain important. Le jeu en vaut la chandelle si le candidat reste ensuite chez DSI. Chez nous, il n'y a pas vraiment de niveau hiérarchique. Nous nous tutoyons tous. Chacun a son mot à dire et est traité avec la même importance lors des réunions de développement, qu'il soit arrivé il y a une semaine ou qu'il soit là depuis 35 ans »*, argumente Nicolas De Mol, qui attache énormément d'importance à la transparence et la sincérité des relations dans l'entreprise. *« Dire non et créer le débat est un processus sain lorsqu'il se pratique dans une bonne ambiance. Dans une petite équipe, c'est primordial »*.

DSI VA DÉVELOPPER DES OUTILS 3D ET EN RÉALITÉ AUGMENTÉE

Pour orienter sa stratégie, DSI demeure à l'écoute de ses clients. Au courant des évolutions techniques des gammistes, PVC et aluminium, la société belge a défini ses axes de développement pour les 24 prochains mois. *« Notre produit Chacal Express va connaître de nombreuses évolutions au niveau de ses différentes fonctionnalités et interfaces avec d'autres logiciels. Nous travaillons également à peaufiner la partie 3D et BIM de Chacal Next. Nous sommes convaincus que la 3D et la réalité augmentée présentent un intérêt pour le client final. Aujourd'hui, le futur propriétaire qui échange avec un architecte doit regarder des plans, des élévations… Demain, on lui permettra de visualiser une maquette 3D de sa future maison et de s'y déplacer en chaussant*

Crédit Photo : V&MA

La dernière édition Batimat 2019 à Villepinte avec Nicolas De Mol qui présentait officiellement le configurateur commercial de Chacal Express

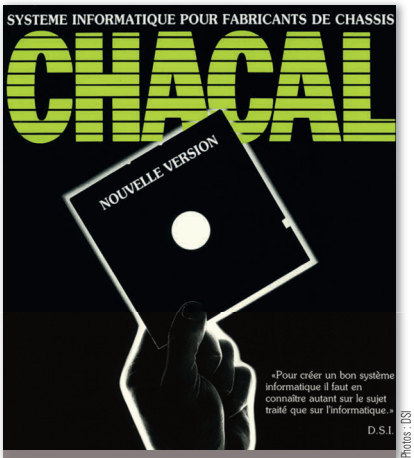
ses lunettes de réalité augmentée. Cela existe déjà, mais de façon plutôt anecdotique. Dans deux ou trois ans, cela deviendra commun », pronostique Nicolas De Mol. *« Les industriels auront besoin de ce type de produits pour répondre aux installateurs et poseurs de fenêtres demandeurs d'outils pour vendre des menuiseries aux particuliers désireux d'entrer dans leur future maison, de découvrir la menuiserie… Les outils 3D et BIM seront primordiaux pour optimiser et valoriser les ventes, même s'ils ne sont pas utiles à leur fabrication en elle-même ».* À chaque lancement d'une nouvelle version logicielle ou de développement de nouveautés, DSI sonde massivement et à très grande échelle les marchés des différents pays dans lesquels elle est implantée. *« Nous demandons clairement à nos clients quelles sont leurs attentes et quelles sont les faiblesses du logiciel, ce qu'il faudrait adapter, modifier et améliorer à l'avenir pour qu'il continue à répondre aux attentes du marché dans les prochaines années. Après 40 ans d'expérience, la méthode porte ses fruits »*, observe le dirigeant, qui avoue également n'avoir pas d'ambition particulière de croissance et cherche avant tout à préserver la particularité fondamentalement humaine de DSI. *« La croissance extérieure à tout va ne fait pas partie de mes gènes. Quand vous débarquez sur un marché et que vous êtes le petit nouveau, que vous n'êtes pas du pays, c'est compliqué ! Mais c'est d'autant plus enrichissant quand vous y arrivez. Parfois, nous n'y arrivons pas, mais ce n'est pas grave. L'échec est également très formateur »*, conclut Nicolas De Mol.

J.L.C.

CHACAL : LES ANNÉES LOGICIEL

- **Chacal DOS (années 80)**

La première campagne de promotion pour le logiciel Chacal sous version DOS de Microsoft nous replonge dans les années 1980, au temps des disquettes 5 pouces 1/4.



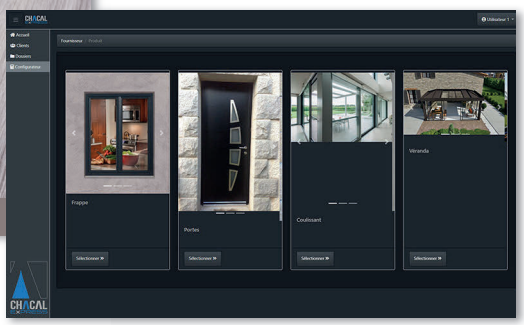
Chacal DOS (années 80)

Crédits Photos : DSI

- **Chacal Express**

L'interface du logiciel de chiffrage Chacal Express a été conçue pour accompagner les commerciaux en jouant à la fois sur la facilité d'accès, la simplicité de fonctionnement et la minimisation du côté technique.

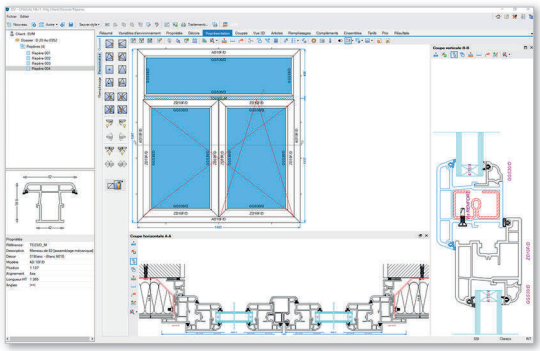
Chacal Express



Chacal Express, accessible depuis l'explorateur Web de tout PC, Apple device, tablette ou Smartphone, se démarque avant tout par son interface unique, entièrement paramétrable par le client. Ce configurateur est 100 % compatible avec Chacal Next qui traite tous les éléments de la production. En 2021, DSI compte faire évoluer Chacal Express vers la réalité augmentée.

- **Chacal Next et Saisie Next**

La clé du succès de DSI : répondre aux usages des fabricants de menuiserie avec un outil logiciel accessible et qui leur permet de rester maîtres de leurs données informatiques. C'est le cas de Chacal Next, tourné vers la production des fenêtres.

Là aussi, ce logiciel se distingue par son interface particulièrement orientée pour l'utilisateur (petits producteurs comme grands industriels), plus simple, efficace, intelligente. Cette dernière version pilote à distance les terminaux de production interfacés avec l'ensemble des logiciels ERP du marché, capable d'exporter des fichiers BIM, de réduire les temps de calculs et d'obtenir une vue 3D du produit final.

Chacal Next et Saisie Next