



Anthony BODY - EXTRABAT

## Patrick SANCHEZ : Anthony BODY, comment êtes-vous arrivé dans le monde de la piscine ?

**Anthony BODY** : Mes débuts dans le milieu de la piscine remontent à 1994, lorsque j'ai intégré une enseigne nationale, Desjoyaux Piscines, en tant que Commercial, pour y découvrir un univers qui m'a tout de suite séduit. En 1998, je suis devenu concessionnaire pour la marque, à Poitiers (86).

En 2001, j'ai racheté la concession de NIORT (79), puis en 2005, celle d'ORLEANS (45). J'avais donc trois points de vente, ce qui représentait une vingtaine de personnes à gérer. C'est à partir de cette situation qu'en 2004, j'ai créé la solution EXTRABAT, pour gérer ces 3 entités, car j'habitais à Angoulême, soit à plus de 100 km des 2 premiers points de vente, et à 300 km du troisième.

## Quelle était l'idée de départ de cette création ?

L'objectif principal était de centraliser les informations mises à jour en temps réel. Au fil du temps, nous avons ajouté des fonctionnalités : un agenda partagé, un dossier client, un planning, puis un SAV, un module de contrat d'entretien, une géolocalisation, un logiciel d'e-mailing. Le logiciel commençait à représenter un investissement financier important pour nous, puisque nous sous-traitions auprès d'une entreprise d'informatique. L'ère du numérique s'imposant, ainsi que nos compétences, m'ont convaincu de passer à la vitesse supérieure. J'ai donc vendu mes 3 concessions à mes 3 commerciaux, pour créer ma société d'informatique.

## Et vous l'avez lancée en quelle année ?

En décembre 2007. Le véritable élément déclencheur a été pour moi le lancement de l'iPhone. J'ai réalisé que l'avenir informatique était là : un système simple, facile à comprendre et à utiliser pour les gens. Nous avons

Patrick SANCHEZ s'est entretenu avec Anthony BODY, le créateur et Dirigeant d'EXTRABAT, la société qui édite le logiciel EXTRABAT PISCINES, afin de nous présenter son parcours et nous en dire plus sur la situation actuelle de l'entreprise. Le siège de l'entreprise est basé à Poitiers (86), et l'assistance téléphonique à Angoulême (16).

donc commencé à faire la promotion de notre logiciel. Rapidement, nous nous sommes rendu compte qu'il n'était pas adapté au monde de la piscine, bien que conçu par un piscinier. Les professionnels évoluant dans le monde de la piscine viennent d'univers différents et sont souvent autodidactes, donc chacun avait sa propre façon de fonctionner sur le terrain.

Je l'ai donc réécrit entièrement, tant on était hors sujet. Nous l'avons présenté ensuite à Lyon au salon de la Piscine de 2010, avec l'idée « ça passe ou ça casse définitivement », car l'investissement en temps avait déjà pris 2 ans.



[www.piscine.extrabat.com](http://www.piscine.extrabat.com)

## En 2010, vous aviez déjà un petit portefeuille de clients ?

Oui, environ 15 clients, mais uniquement des amis, qui n'y croyaient pas forcément à l'époque. À Lyon, le stand était plein et nous avons reçu un prix, ainsi que beaucoup d'avis positifs qui nous ont encouragés. Nous avons aussi beaucoup tenu compte des conseils des pisciniers pour l'améliorer encore davantage. Le processus des ventes s'est ensuite déclenché. Nous avons ensuite poursuivi avec le partenariat avec notre premier réseau national, Piscines MAGILINE.

Nous avons présenté le logiciel au réseau entier, avec succès, mais aussi quelques remarques, constructives encore une fois, notamment au sujet de la difficulté de facturation directe à partir du système. Il manquait une par-

tie de gestion commerciale intégrée. Nous avons donc recruté d'autres développeurs, et développé la gestion commerciale durant un an et demi.

C'est donc en 2014 que nous avons lancé la version avec gestion commerciale intégrée, reçue avec un formidable accueil par la profession. L'assistance téléphonique gérée en interne nous permet de rester proches des professionnels, et d'améliorer certains points avec leur feedback. Nous avons embauché 2 commerciaux supplémentaires, 2 autres développeurs et une personne à l'assistance téléphonique.

## Combien êtes-vous dans l'entreprise actuellement ?

Aujourd'hui, nous sommes 13 personnes. Presque toutes les grandes enseignes de la piscine travaillent avec notre logiciel. Nous avons dépassé le millier de pisciniers, et environ 8 000 utilisateurs, plus d'un million de rendez-vous pris par notre agenda, un million de pièces générées par le logiciel...

## J'ai cru comprendre aussi que vous vous étiez ouverts à d'autres univers ?

Il y a beaucoup de choses intéressantes dans EXTRABAT. Tout d'abord, c'est un logiciel ouvert à 360°, c'est-à-dire au logiciel d'intégration d'image ONE SHOT 3D, à la domotique, au système de gestion PoolCop, au city commerce, au contact internet... Actuellement, nous sommes en train de nous ouvrir aux fabricants, afin que les commandes générées dans EXTRABAT soient directement envoyées dans leur système informatique.



Logiciel d'intégration d'image ONE SHOT 3D

Nous disposons de toutes les bases de données articles des fabricants disponibles pour les constructeurs de

piscines, qui n'ont ainsi pas besoin de les saisir, ni de les mettre à jour.

L'objectif d'EXTRABAT est vraiment d'entrer dans la chaîne de valeurs ajoutées, destinées à aider le piscinier à vendre mieux et plus vite. Par exemple, l'importation des bases articles et leurs mises à jour automatiques, sont une tâche administrative sans valeur ajoutée dans un magasin, et c'est là où l'informatique doit remplir son rôle.



Systeme de gestion PoolCop - PCFR

### C'est un formidable outil de travail pour les pisciniers !

Absolument ! Mais je ne veux pas qu'EXTRABAT soit juste un logiciel pour réaliser des devis, des factures et entrer des informations. L'idée, l'ADN du logiciel est de rentabiliser le fichier clients, et de faire accélérer le processus de vente. En pleine saison de la piscine, quand le professionnel se déplace chez le client qui souhaite une pompe à chaleur, un volet roulant et un abri, qu'il passe une heure et demie sur le terrain et propose à son client de lui envoyer ensuite un devis, je me dis qu'il n'est plus possible de travailler ainsi !



Désormais, le professionnel sort sa tablette, avec son logiciel EXTRABAT, il commence à chiffrer le projet, et peut faire une proposition immédiate à son client, avec un délai, car il a accès à son planning également, à son stock, ou bien il peut commander le produit chez son fournisseur en direct !

L'idée est vraiment d'envoyer une image positive au client : « je suis professionnel, j'ai des outils techniques, une tablette sur laquelle je peux vous montrer des photos, des notices techniques, des schémas éclatés, faire un devis, etc. Je peux même prendre une photo de votre terrain et vous montrer l'intégration d'une couverture, d'un abri dans votre jardin en 3D... »

En procédant ainsi, on fait monter le désir du client, et plus on fait monter le désir, moins le prix est un obstacle... Et plus la vente est facilitée. Ce n'est pas vous qui me contredirez n'est-ce pas Patrick ?



Anthony BODY et Patrick SANCHEZ

**Effectivement, nous avons cela en commun de penser que la vente est un art, avec sa méthodologie, qui requiert des outils. Anthony a décidé avec raison de fournir des outils aux vendeurs. Cet outil permet de diriger l'entretien et d'emmener le prospect où l'on veut, pour en faire un client. Il permet de le suivre également par la suite, grâce au fichier clients.**

Alors si je peux rebondir sur ce point, c'est justement un point que les pisciniers regrettaient, c'est de ne pouvoir suivre leur fichier clients, pour un accompagnement ultérieur à l'achat d'un abri, des solutions de domotique, etc.

Avec EXTRABAT, nous avons intégré l'application d'e-mailing et les campagnes de sms, qui informent les clients des promotions et effectuent des relances.

En effet, le logiciel est proactif, en ce sens qu'il relance automatiquement les clients au terme d'un délai paramétré selon le produit (X mois

après l'achat d'un media filtrant, etc.), ou selon l'entretien nécessaire.

**Tout à fait extraordinaire ! D'après moi, les professionnels ont une mine d'or dans leur tiroir avec leur fichier clients ! À eux de ne pas la laisser dormir dans le tiroir et tomber en poussière, au profit des concurrents...**

C'est pour cela que nous avons réalisé un « export » pour nos clients dans le logiciel, une création unique, propre à EXTRABAT. Concrètement, ils ont un bouton « export clients perdus », qui leur extrait la liste des clients ayant acheté l'année N-1, et qui n'ont pas acheté cette année. Ils ont

ensuite un montant affiché du chiffre d'affaires que cela représentait. Je pars du principe que « mesurer c'est progresser » !

Imaginez aussi la valeur ajoutée que cette gestion procure lors de la vente d'une entreprise... Alors que si le dirigeant possède juste des fichiers Excel et des infos plein la tête, ...

**Si j'avais un compliment à faire à Anthony, moi qui ai 50 ans de marketing et de commerce derrière moi, c'est qu'il a mis à portée de l'artisan ce que, dans le temps, on apprenait à HEC pendant 7 ans.**

Nous n'arrêtons pas de dire aux pisciniers qu'ils doivent se former chaque année. Rien qu'en un an, notre logiciel a encore évolué, grâce aux 6 développeurs qui codent les fonctionnalités. Les formations techniques sont indispensables sur les produits, mais aussi celles en accompagnement du client, en vente, et sur les outils d'aide à la vente.