

**Développement. BIM, service client, réactivité... L'acteur côte-d'orien de l'isolation thermique par l'extérieur accélère sur le numérique.**

# Myral se met au diapason de l'outil numérique

**L**e Building Information Modeling (BIM) ou modélisation des données de la construction, monte en puissance dans tous les métiers du bâtiment depuis plusieurs années. Dès lors, il est logique qu'une entreprise telle que Myral, à Is-sur-Tille, au Nord de Dijon, s'y intéresse. Spécialiste de l'isolation thermique par l'extérieur (ITE), la société, dirigée par Sylvain Bonnot, et qui a célébré son trentième anniversaire l'an passé, franchit progressivement les étapes confirmant son implication dans ces nouvelles technologies et dans le concept même de « bâtiment intelligent ». Ainsi, elle a accompli la démarche permettant d'intégrer ses produits d'isolation dans la modélisation numérique. « *Cela s'est fait, précise Sylvain Bonnot, avec des outils standardisés mais aussi des développements menés en interne avec notre propre bureau d'études. Nous devons travailler encore sur cette piste afin d'aller jusqu'au rendu visuel du produit et ne pas en rester à l'aspect purement technique. C'est une démarche que nous devons absolument effectuer, faute de quoi, nous ne pourrions plus*



ARCHIVES JDP  
Myral développe des outils numériques afin d'anticiper les attentes à venir de ses clients.

*être partie-prenante de projets conçus en BIM si nos propres produits ne peuvent y être intégrés* ». Sur ce plan, même si les projet estampillés BIM sont encore rares, Myral anticipe car l'entreprise a compris que son avenir était là. Dans les deux-trois ans qui viennent, les produits « maisons » pourront s'intégrer totalement dans des projets BIM.

## RÉFLEXION GLOBALE

Conséquence indirecte de cette situation, c'est une réflexion plus globale que Sylvain Bonnot a initiée au sein de Myral, sur la question du numérique. Elle touche aussi à

l'amélioration du service client. L'objectif est une dématérialisation totale, notamment sur la gestion de portefeuille-client, sur le chiffrage des projets, leur dimensionnement, la planification, les commandes de matière première. Des données ensuite utilisées par l'outil industriel, dans la fabrication, la livraison, et jusqu'à la facturation. « *On est à 70/80 % de numérisation sur tout le processus, confirme le dirigeant de Myral. Il faut arriver, ormis le bon de commande papier signé, à une dématérialisation totale* ». Au-delà du fait que Myral n'est ni la première, ni la seule entreprise à prendre conscience de

l'importance de cette réalité numérique, cette évolution traduit la prise en compte du fait qu'aujourd'hui, les clients s'habituent à un niveau de service très important, avec de gros prestataires internationaux, des « poids-lourds » du numérique tel qu'Amazon, dans un autre domaine. « *On ne peut plus se permettre de demeurer sur des méthodes de travail à l'ancienne, constate Sylvain Bonnot. C'est un gros effort pour une PME comme la nôtre. Nous y avons investi plus de 500.000 euros, mais cet investissement va produire ses fruits dans les années à venir, en termes de réactivité, afin de demeurer dans le mouvement du marché actuel...* »

BERTY ROBERT

## En chiffres

♦ **22 millions** En euros, le chiffre d'affaires de Myral.

♦ **80** Le nombre de salariés de l'entreprise.

♦ **2.000** Le nombre de pavillons équipés d'un système d'isolation Myral auxquels il faut ajouter une centaine d'immeubles.