

# DES SOLUTIONS GLOBALES À DESTINATION DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES

De la dématérialisation au management de l'énergie, le Groupe T2i propose des solutions clés en main à plus de 250 000 utilisateurs. Claude-Michel Salamin, président du conseil d'administration, nous explique les enjeux de la numérisation du secteur public.



Claude-Michel Salamin, président du Conseil d'administration du Groupe T2i.

“  
LES TÂCHES  
DES  
COMMUNES  
SONT DE  
PLUS EN PLUS  
NOMBREUSES.

**Claude-Michel Salamin,**  
président du conseil  
d'administration du Groupe T2i

» **Synergies: Comment décririez-vous les activités de votre groupe en quelques mots?**

**Claude-Michel Salamin:** Notre particularité est d'avoir deux métiers, à la fois éditeur de logiciels et intégrateur. Ce qui nous permet à travers le retour des clients d'avoir une compréhension globale du marché. Nous capitalisons ceci dans l'édition de nos logiciels. Nous avons acquis, depuis plus de 30 ans, un savoir-faire dans la gestion des ressources humaines, la dématérialisation de document et les services des conseils en infrastructure cloud. Nous avons également une expertise métier dans le domaine des administrations publiques et de l'immobilier. Pour une meilleure gouvernance, nous avons récemment regroupé l'ensemble de nos compétences sous une même structure, celle du Groupe T2i. Ce dernier a une vocation affichée: proposer des innovations utiles qui amènent de la pérennité à nos clients.

» **Qui sont vos clients ?**

En Suisse, le secteur public représente une part importante de nos activités avec plus de 150 communes qui nous font

confiance dans la partie romande. Nous avons également de nombreux clients dans le domaine des assurances, des banques, du transport et de l'industrie. Le fait d'être actif dans des secteurs très variés nous permet de bénéficier des retours globaux d'expérience. C'est très utile au quotidien, cela permet d'adapter nos offres à la réalité du marché et aux besoins des utilisateurs.

» **Au fil des années, vous vous êtes développés en Suisse, en France, mais aussi au Canada, il y a la volonté d'occuper tout le marché francophone?**

Effectivement, la francophonie nous intéresse au premier chef. Nous avons également des clients en Belgique, par exemple. Cependant, pour l'instant, nous ne souhaitons pas aller au-delà car nous voulons tout d'abord asseoir notre réputation dans ces pays. Croître puis consolider, c'est notre philosophie depuis toujours.

» **D'autres développements sont-ils à l'ordre du jour?**

Chaque année, nous investissons plusieurs millions de francs pour améliorer nos logiciels et nos services. C'est absolument