

Relation distributeur-éditeur de logiciels : les bases d'un partenariat gagnant ?



Témoignage de Marie-Pierre Marchand
Responsable commerciale - Adventi Informatique

Opter pour une stratégie indirecte en s'appuyant sur un réseau de distribution compétent permet à Saitec de satisfaire le haut niveau d'exigence des entreprises utilisatrices de son PGI Codial, demandeuses de proximité et de réactivité en matière d'accompagnement. En choisissant de distribuer cette gamme de solutions, Adventi Informatique a l'assurance d'offrir à ses clients une solution performante et modulable adaptée aux attentes du plus grand nombre et totalement évolutive. La parfaite connaissance du produit et la relation de confiance établie entre les deux partenaires sont les facteurs clés d'une telle collaboration. Adventi Informatique a trouvé dans cette association un véritable équilibre. Preuve en est : le témoignage de Marie-Pierre Marchand, responsable commerciale chez Adventi Informatique. Elle revient sur le choix de ce partenariat et les raisons de son succès.

PARTAGER DES VALEURS COMMUNES

Créée en 1974, Adventi Informatique, filiale du groupe d'expertise comptable SOREGOR, est spécialisée dans le développement et la commercialisation de logiciels de gestion. La société propose depuis décembre 2012 le PGI Codial à sa clientèle d'artisans et d'entreprises. Cette solution complète et modulaire répond parfaitement à l'ensemble de leurs besoins. « *Nos attentes ont évolué au fil des relations que nous avons mené avec d'autres éditeurs de logiciels, tant au niveau du produit que de la collaboration en elle-même* », explique Marie-Pierre Marchand, Responsable Commerciale chez Adventi Informatique, « *Avec Saitec, nous portons des valeurs communes dans notre vision du métier et du service proposé au client final.*

Satisfaire le client reste notre préoccupation première. En plus de distribuer des produits performants, cette exigence se traduit aussi par une disponibilité, une réactivité et une écoute irréprochables. J'attends d'un éditeur les mêmes exigences. Avec Saitec, nous ne sommes pas un simple numéro. Nous apprécions cet esprit dans notre collaboration. Leur écoute des besoins de chaque revendeur est l'un des atouts qui fait leur différence ! », ajoute Marie-Pierre Marchand.

L'IMPORTANCE DU BENEFICE CLIENT

Pour mener à bien la commercialisation de Codial, Marie-Pierre Marchand et son équipe ont suivi un cursus de formation chez l'éditeur. *« Proposer la meilleure solution selon les problématiques ; maîtriser les différentes fonctionnalités, installer, former et assurer le suivi auprès des clients sont les étapes clés qui nous permettent de conserver notre autonomie. Codial est tellement intuitif que nous sommes capables de gérer le produit en toute indépendance de A à Z et de répondre en direct aux besoins de nos clients. L'ergonomie et la facilité d'utilisation sont des atouts qui permettent à nos clients d'être rapidement opérationnels. Formés à Codial, ils acquièrent rapidement un haut niveau d'autonomie dans l'exploitation du logiciel. »*

Parmi les avantages pouvant faire la différence avec les autres éditeurs, Adventi Informatique note l'étendue de l'offre, la richesse des modules disponibles ainsi que l'excellent rapport fonctionnalités-prix. *« Notre client peut choisir les modules en fonction de ses besoins et ainsi dimensionner son propre PGI Codial. Tout en étant disponible pour ses partenaires, Saitec est également à l'écoute du marché et s'efforce d'avoir toujours une longueur d'avance par rapport à ses concurrents. Les évolutions constantes apportées au logiciel constituent des bénéfices indispensables pour nos clients, et donc pour nous. Enfin, la conception « logiciel 100% français » est un gage de qualité et de confiance pour tout revendeur. »*

Egalement appelé ERP, la dénomination PGI ne représente pas un frein pour Adventi Informatique dans sa démarche, bien au contraire ! Le marché évolue et les souhaits d'exploitation d'un PGI sont de plus en plus fréquents au sein d'entreprises ayant acquis une réelle maturité en matière d'informatique de gestion. *« Quand on parle du PGI Codial, nos clients sont rapidement convaincus car, suite à la présentation, ils perçoivent immédiatement les aspects métier de la solution et apprécient la richesse fonctionnelle proposée en standard. »*, explique Marie-Pierre Marchand.

L'HUMAIN AU CENTRE DE LA DEMARCHE

Basée sur la confiance et le relationnel, la collaboration entre les deux entreprises va au-delà de la simple commercialisation de Codial. *« Nous jouons le rôle d'ambassadeur pour notre partenaire éditeur auprès de nos contacts mutuels. 100% convaincue par l'efficacité de Codial, je véhicule l'image positive de Saitec auprès des différents organismes professionnels de la région. Inversement, Saitec nous adresse des prospects dès qu'elle en a l'occasion »*, argumente Marie-Pierre Marchand.

« La réactivité, l'écoute et le professionnalisme sont les trois valeurs fondamentales que nous retrouvons dans cette collaboration. Elles sont présentes lors de chacun de nos échanges. C'est très appréciable de travailler avec et pour eux. J'ai une confiance totale en Saitec et c'est réciproque. Cette confiance absolue est essentielle pour tout revendeur. Dans cette collaboration, nous avons trouvé le juste équilibre, chaque partie est gagnante ».