

Réalisé dans le cadre du Club Experts Codial 2017



## Témoignage de Jean-François GOUDEMANT

Co-gérant - @IRIS (62)

### COMMENT AVEZ-VOUS CONNU CODIAL ?

*« Il y a 4 ans, avec 3 autres distributeurs Multidevis, nous avons contacté 3 éditeurs et les avons rencontrés sur Paris. Pascal CASSELEUX et Robert SIE sont venus. Nous leur avons présenté nos attentes et ils nous ont présenté Codial. Nous avons tout de suite eu une relation franche. Pour nous, c'était important. Nous cherchions un produit qui correspondait à nos attentes pour nos clients du bâtiment. »*

*« A la fin des présentations, nous avons débriefé entre nous et Codial a été retenu. Nous avons annoncé la bonne nouvelle à Pascal et Robert, puis avons débattu des modalités de démarrage de notre partenariat. »*

### QUI SONT VOS CLIENTS ?

*« @IRIS, aujourd'hui, c'est 250 clients. 60 à 70% d'entre eux nous font confiance pour leur logiciel de gestion, principalement des entreprises du bâtiment. Nous équipons des sociétés de toutes tailles, de l'artisan à la PME (notre plus gros parc installé sur Codial fait 52 postes), mais la moyenne est de l'ordre de 15 utilisateurs. »*

*« Notre spécialité est la réalisation de tableaux de bord que nous mettons à disposition des décideurs chez nos clients. Ils disposent ainsi d'indicateurs précis relatifs à leur activité. C'est l'idéal pour un contrôleur de gestion ou un DAF dans des sociétés structurées (notre plus gros client compte 250 salariés). »*

### PARLEZ-NOUS DE VOTRE RELATION AVEC L'EQUIPE CODIAL

*« Dès le début, nous avons aimé la simplicité du discours et la franchise de Pascal et Robert, qui n'ont pas cherché à nous jeter de la poudre aux yeux. Ils nous ont dit : « On regarde, on étudie et on vous dira ce qu'on peut faire » et, à ce jour, ils ont tenu tous leurs engagements. »*

*« Concernant la partie technique, je tiens à remercier la hotline pour sa disponibilité et son aide lors de nos sollicitations. Nous nous efforçons d'être autonomes dans la plupart des cas mais il m'arrive*

*de faire appel à eux lorsque mon équipe n'est pas disponible. J'ai toujours pu compter sur l'équipe support de Codial. Pour nous comme pour nos clients, il est important d'avoir ce soutien de l'éditeur, et nous le ressentons vraiment au quotidien.*

*En ce qui concerne l'aspect commercial, c'est Robert qui en a la responsabilité. C'est quelqu'un de droit. S'il lui arrive de nous dire non, je sais qu'il ne dira pas oui à quelqu'un d'autre. Là encore, la franchise et l'honnêteté sont de mise.*

*De manière générale, nous sommes détendus au niveau de nos relations car nous connaissons bien nos interlocuteurs, qui ne changent pas tous les 2 mois... »*

### **QU'APPRECIIEZ-VOUS PARTICULIEREMENT DANS CODIAL ?**

*« Ce qui me plaît dans Codial avec le recul, et principalement depuis la version 10, c'est l'ergonomie. Le logiciel est vraiment clair et simple à prendre en main. C'est primordial pour nos clients. J'aime également le fait de pouvoir adapter des éléments, ajouter des champs..., tout est personnalisable. »*

### **UN DERNIER MOT ?**

*« Mon équipe et moi, nous nous éclatons avec Codial ! Mes collaborateurs adorent le produit, sont contents de se perfectionner au fil des versions et de l'installer chez nos clients. La reconnaissance de notre expertise par Saitec et la satisfaction de nos clients sont nos meilleures récompenses. »*