

Réalisé dans le cadre du Club Experts Codial 2018



Témoignage de Cédric MONCOQUT Gérant – CAP INFO (33)



QUI ETES-VOUS ?

« Nous sommes intégrateurs de solutions de gestion, spécialisés dans le secteur d'activité du bâtiment. Nous existons depuis 1998 à Bordeaux. Aujourd'hui, nous sommes une équipe d'une vingtaine de personnes dont 7 consultants logiciels et possédons également une partie « infra ». Nous réalisons un CA de 1,7 million d'euros et nous gérons environ 600 clients sous contrat à l'année. »

COMMENT AVEZ-VOUS CONNU CODIAL ?

« Avec quelques confrères en France spécialisés comme nous dans le secteur du bâtiment, nous formons un groupe qui se suit depuis longtemps. A un moment, chez CAP INFO, le besoin s'est fait sentir d'un logiciel qui pourrait répondre, non seulement à l'activité bâtiment mais également à des besoins complémentaires avec des modules axés services, gestion de contrats, gestion de production, etc... Nous nous sommes alors concertés à plusieurs pour étudier les solutions du marché et nous avons finalement retenu Codial. »

QUI SONT VOS CLIENTS ?

« Depuis l'origine en 1998, nous avons verticalisé notre approche sur le secteur d'activité du bâtiment et des sociétés de services. J'entends par « services » les sociétés qui assurent de la maintenance, des contrats d'entretien ou des interventions techniques. Notre typologie de clients est assez variée puisque nous travaillions historiquement beaucoup avec les TPE et depuis plus de 10 ans avec les PME. Nos clients sont des entreprises de 10 à 150 salariés, avec une moyenne autour de 50 à 60 salariés. »

QU'EST-CE QUE VOS CLIENTS APPRECIENT LE PLUS DANS CODIAL ?

« Le premier point fort de Codial est sans conteste son ergonomie. Celle-ci est réellement appréciée et plébiscitée par nos clients. Outre cet aspect fondamental pour les utilisateurs, ce qui est également

très apprécié, c'est la modularité, le fait de pouvoir activer ou pas certains modules du produit et l'évolutivité de la solution. »

QUE DIRIEZ-VOUS DE VOTRE RELATION AVEC SAITEC ?

« Eh bien, tout d'abord, qu'il s'agit d'une relation avec un vrai éditeur ! Si nous travaillons aujourd'hui avec SAITEC, c'est que nous partageons les mêmes valeurs, la première d'entre elles étant la satisfaction du client ! Et lorsque l'on parle de satisfaction client, cela induit forcément de l'écoute et de l'implication à trouver une solution aux problématiques de celui-ci. Croyez-moi, ce n'est pas le cas chez tous les éditeurs... et c'est même rarement le cas, en réalité ! Nous apprécions au quotidien le respect de ces valeurs, satisfaction client, écoute, réactivité mais aussi le fait de participer avec l'éditeur aux évolutions du produit grâce au Club Experts Codial qui nous permet de faire remonter les attentes du terrain et de pouvoir contribuer à l'évolution du logiciel en conséquence. »

VOUS AVEZ FAIT LE CHOIX DE CODIAL POUR VOTRE EQUIPEMENT INTERNE, QUE POUVEZ-VOUS NOUS EN DIRE ?

« On a souvent tendance à dire que « le cordonnier est le plus mal chaussé ». Eh bien, chez CAP INFO, nous avons fait en sorte, précisément, de faire le choix d'une chaussure qui nous va bien ! En fait, après une analyse préalable des besoins de nos différents services, nous avons souhaité déployer Codial en interne comme nous l'aurions fait chez l'un de nos clients, par étapes sur une période de 6 mois. A ce jour, nous sommes totalement satisfaits puisque Codial répond à toutes nos activités de négoce, de gestion d'affaires ou pour le suivi des projets de nos clients. Nous gérons également tout ce qui concerne la hotline, les garanties, les contrats et les interventions. De plus, grâce à l'ouverture de Codial, nous pouvons réaliser des développements complémentaires, ce qui nous a permis de développer des applications mobiles dédiées à la gestion des interventions, des livraisons et du suivi des heures interfacées en temps réel avec Codial. »