

Réalisé dans le cadre du Club Experts Codial 2018



Témoignage de Christian DOUIS Gérant – GROUPE SAGES (34)



QUI ETES-VOUS ?

« J'ai créé le groupe SAGES en 1994. Nous fêterons donc nos 25 ans en 2019. En 2012, nous avons conclu le rachat majeur de l'un de nos principaux concurrents, la société Informatique System. Nous sommes aujourd'hui 12 collaborateurs et probablement 15 d'ici à la fin de l'année. Avec une ancienneté moyenne de 15 ans au sein de l'entreprise, nous avons également un très faible turn-over. Le Groupe SAGES, ce sont également des valeurs essentielles comme l'éthique, la démarche responsable et une honnêteté intellectuelle vis-à-vis du client. Voilà donc pour l'ADN de SAGES. S'ajoute à cela un dirigeant qui possède son franc-parler et sa façon d'être. »

COMMENT AVEZ-VOUS CONNU CODIAL ?

« Oh, grande histoire ! Nous faisons partie du même réseau (Eurabis) et nous étions à la recherche d'une alternative à SAGE (comme beaucoup). Cela a été avant tout une rencontre d'hommes entre Pascal CASSELEUX et moi-même ; puis j'ai découvert le produit avec mes collaborateurs et l'histoire a commencé. Mais cela reste toujours une histoire d'hommes ! »

QUI SONT VOS CLIENTS ?

« Pour 1/3 d'entre eux, ce sont des collectivités locales, et pour les 2/3 restants, de TPE et PME de type artisanales, industrielles ou de négoce. Aujourd'hui, il est plus difficile de classifier une entreprise puisqu'elle est plus hybride, multicanale et multi-activités et il est primordial de prendre en compte cet aspect-là aujourd'hui pour leur apporter les meilleures solutions. »

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

« A mon sens, il y a 4 points essentiels :

Le premier, c'est l'ergonomie. Codial, c'est un produit qui n'existe pas ailleurs où l'on a l'habitude de retrouver toujours à peu près la même ergonomie « fichiers / édition, etc... » et, là, on a quelque

chose qui surprend au premier contact. Le client se dit tout de suite « j'ai ma solution, un logiciel personnalisé qui me correspond vraiment ».

Le deuxième point, c'est cette notion « d'hybride ». Aujourd'hui, lorsqu'on veut faire de la mobilité, de l'encaissement, du CRM, de la GPAO, de la GED, etc... on est obligé de greffer des produits différents (qui communiquent généralement très mal entre eux). Alors qu'avec Codial, tout est inclus ! Il s'agit d'un véritable intégré de gestion et c'est le premier facteur d'intérêt chez les clients.

Le troisième aspect, c'est le niveau et le degré de pertinence de la version « bâtiment ». bien au-delà des solutions concurrentes telles que Batigest, avec des fonctionnalités comme les bordereaux de prix, les devis d'exécution, le planning de chantier, la gestion du compte prorata, et bien d'autres encore...

Enfin le quatrième et dernier point et, je crois, le plus important, est la réactivité pour la correction des bugs. Il faut être clair, tous les éditeurs ont des bugs dans leurs logiciels, et personne ne viendrait dire le contraire ! Mais la différence entre éditeurs se fait réellement sur la réactivité mise en œuvre pour la correction de ces bugs. Aujourd'hui, lorsque notre équipe décèle un problème sur Codial, l'éditeur apporte un correctif en moins de 48h et ça, ça n'a pas de prix ! »

QUE DIRIEZ-VOUS DE VOTRE RELATION AVEC SAITEC ?

« Il s'agit d'une relation basée sur le respect des valeurs essentielles... une relation comme celle-ci ne peut que fonctionner ! Tant chez SAITEC que chez SAGES, il y a certaines valeurs fondamentales comme le rapport humain, le respect des individus, ne pas se prendre pour ce qu'on n'est pas... Aujourd'hui, nous avons face à nous un éditeur qui n'a pas « la grosse tête » et qui garde cette humilité là parce qu'elle est gravée dans son ADN. On n'attire que les personnes qui partagent les mêmes valeurs et cela se vérifie aujourd'hui au sein de l'équipe Codial. Cette équipe ne serait pas ce qu'elle est si Pascal (le dirigeant) ne l'était pas et vice-versa. Lorsqu'on considère l'ancienneté moyenne des collaborateurs chez SAITEC et que l'on a des collaborateurs qui sont présents depuis plus de 15 ans, il y a des raisons. On est vraiment dans la relation humaine pure et dure.

Des éditeurs il y en a pléthore ! Certes, le produit fait la différence mais le problème est que, dès qu'ils connaissent un soupçon de réussite, la relation d'égal à égal n'existe plus. Ce n'est pas le cas avec SAITEC, et pourtant la réussite, ils la connaissent avec Codial ! »

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

« Nous avons fait le choix de nous équiper de Codial en interne car il nous est difficile de distribuer un produit s'il n'est pas maîtrisé par nos collaborateurs. De plus, cela nous permet d'installer chez nous en avant-première, les « beta » des nouvelles versions, d'en maîtriser en amont les nouvelles fonctionnalités et de faire remonter les éventuels problèmes avant qu'ils n'impactent nos clients.

Evidemment, le point primordial est la pertinence du logiciel vis-à-vis de notre activité et Codial correspond parfaitement à nos besoins, encore plus avec la version 13 qui arrive cette année.

Aujourd'hui il n'y a pas d'équivalent sur le marché, on le sait. Je pense par exemple à l'ouverture avec CodialWebPortail. C'est une des demandes majeures de toutes les entreprises qui travaillent

avec les collectivités et nous avons la solution avec Codial. La force de ce logiciel, c'est qu'il s'enrichit continuellement du terrain. Et je suis bien placé pour vous en parler, puisque nous ne sommes pas simple revendeur mais nous sommes certifiés chez SAGE, PME Silver chez EBP, CEGID Expert, et membre du Club Experts Codial en 2018 ! On connaît tous ces produits, les avantages et les faiblesses de chacun. Avec la sortie de Codial 13, Codial a pris entre 5 et 10 ans d'avance sur la concurrence, c'est indéniable ! Pour le plus grand bénéfice de nos clients... »