



### **Témoignage de Frédéric DAVI** **Associé Gérant - Arc Gestion (91)**

#### **QUI ÊTES-VOUS ?**

*« Le groupe Arc Gestion est constitué de trois sociétés. Nous sommes distributeurs de logiciels de gestion d'entreprise. Nous proposons tous les services autour de ces logiciels, tels que le conseil, l'installation, le paramétrage, la formation, l'assistance et la maintenance. »*

#### **COMMENT AVEZ-VOUS CONNU CODIAL ?**

*« Il y a quelques années, on a recherché une solution pour répondre aux besoins de nos clients. On a fait le tour de tous les éditeurs et l'on a trouvé Codial qui était la seule solution capable de répondre à nos clients sur la partie négoce, service, et bâtiment »*

#### **QUI SONT VOS CLIENTS ?**

*« Ils sont principalement dans le secteur du bâtiment, mais nous équipons aussi des sociétés de négoce et service. Concernant la structure, notre cœur de cible correspond à des PME de moins de 30 salariés. »*

#### **QU'EST-CE QUE VOS CLIENTS APPRÉCIENT LE PLUS DANS CODIAL ?**

*«Lorsqu'on ouvre Codial, sur l'écran principal on voit directement toutes les tuiles fonctionnelles, on s'aperçoit tout de suite de sa simplicité, c'est très intuitif. A l'intérieur, on observe que l'outil est très puissant pour traiter, actualiser ou encore faire des recherches dans la GED, par exemple. »*

## QUE DIRIEZ-VOUS DE VOTRE RELATION AVEC L'ÉDITEUR ?

*« C'est un véritable partenariat. L'on se sent écouté aussi bien au niveau commercial que technique. Codial est une solution qui évolue énormément et on se sent impliqués.*

*SAITEC c'est avant tout l'écoute des distributeurs, mais aussi des clients et du marché ! »*

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

*« L'ensemble du groupe ARC GESTION utilise Codial en interne. On utilise Codial PME négoce avec les briques SAV / Contrats. On gère également tous nos appels avec la brique CRM, ce qui nous permet d'avoir une vision complète de nos clients : de la partie commerciale jusqu'à l'assistance technique. Le CRM est devenu indispensable pour nous. On utilise également énormément la GED dans laquelle on stocke tous nos contrats, nos devis et autres documents.*

*Je souhaitais revenir sur la présentation de la V14, je constate qu'un véritable tournant s'effectue, non seulement pour les distributeurs comme nous qui ne sommes pas développeurs, mais aussi pour le client final avec l'ouverture à d'autres plateformes.*

*Le choix de Codial il y a 3-4 ans était une bonne décision stratégique et nous ne la regrettons pas ! »*