



GROUPE SAGES - CHRISTIAN DOUIS

POUVEZ-VOUS PRÉSENTER LE GROUPE SAGES ET NOUS EXPLIQUER VOTRE RÔLE DANS L'ORGANISATION ?

En 1994, j'étais DAF, Contrôleur de Gestion et Chef de projet Informatique dans une entreprise industrielle. Pour des raisons éthiques et morales, je l'ai quitté du jour au lendemain, et j'ai décidé, dans la foulée, de **créer ma propre société en accord avec mes valeurs morales**. J'ai donc fondé la société SAGES en 1994 pour faire bénéficier les entreprises locales de mes compétences en informatique et en gestion.

En 2012, j'ai racheté la société Informatique Système. A l'époque, cette société fondée en 1989, était notre principal concurrent sur le département de l'Hérault.

Aujourd'hui, nous avons donc plus de 30 ans d'expérience dans le domaine de l'Informatique de Gestion et nous avons une équipe de 14 collaborateurs.



SUR LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE, QU'EST-CE QUI DISTINGUE LE GROUPE SAGES, QUELLES SONT VOS PARTICULARITÉS ?

La réponse n'est pas évidente... Depuis 2014, nous connaissons une croissance très forte chaque année. Cela ne s'explique pas facilement, car nous ne faisons pas beaucoup d'actions commerciales et nous n'avons pas effectué de croissance externe.

Je pense que c'est mon modèle économique qui a su convaincre. Au départ, mon premier objectif était d'apporter mes compétences issues du milieu industriel à des ETI, PME, PMI de notre tissu local sans avoir les coûts des gros intégrateurs. Pour faire simple, **proposer des compétences en informatique et en gestion à un prix honnête**.

Mon 2ème objectif, c'était de ne pas parler logiciel ou technique, mais de parler du métier du client. **D'abord, nous comprenons son métier et après, nous lui apportons la solution qui correspond à ses besoins à un coût correct**. Grâce à mon précédent métier, je connais très bien tout ce qui est organisationnel et fonctionnel.





GROUPE SAGES - CHRISTIAN DOUIS

Nos valeurs humaines, à la base de la société, et notre relation de proximité ont fait que nous sommes devenus à la fois un intégrateur et un conseil pour le client. Nous ne faisons pas de course à la recherche du client. Notre démarche est longue, mais s'inscrit dans une relation durable. Ce mode de fonctionnement nous a permis de créer une vraie relation avec nos clients. D'ailleurs, 100% d'entre eux sont devenus nos amis. Nos nouveaux clients nous sont envoyés par prescription. Le bouche-à-oreille fonctionne à plein régime et nous offre une croissance forte et régulière chaque année.

EST-CE QUE VOUS DISTRIBUEZ ÉGALEMENT DU MATÉRIEL, DES SOLUTIONS D'INFRASTRUCTURE, OU ÊTES-VOUS AU CONTRAIRE SPÉCIALISÉS EN LOGICIELS DE GESTION ?

Oui, bien sûr, nous sommes l'interlocuteur unique chez nos clients, de l'infrastructure, y compris la voix sur IP, jusqu'au logiciel.

PARFOIS, CERTAINS CLIENTS ONT DU MAL À COMPRENDRE POURQUOI ILS NE TRAVAILLENT PAS EN DIRECT AVEC L'ÉDITEUR. D'APRÈS VOUS QUEL EST L'INTÉRÊT POUR LE CLIENT DE TRAVAILLER AVEC UN DISTRIBUTEUR, ET SPÉCIFIQUEMENT POUR SON LOGICIEL CODIAL ?

Aucun de nos clients n'a émis ce genre d'observations, car ils recherchent une relation de proximité. Le client a toujours considéré que nous étions l'interlocuteur obligatoire et que nous étions le conseil, avant toute chose, pour le choix de leur solution de gestion.

REVENONS SUR VOUS ET VOS ÉQUIPES. QUELLES SONT LES RESSOURCES DÉDIÉES À CODIAL AU SEIN DU GROUPE SAGES ?

Toutes nos équipes sont polyvalentes, mais aujourd'hui 6 personnes sont entièrement dédiées à Codial.

Nous les envoyons régulièrement se former chez Codial, à minima une fois par an. Nous allons également chaque année à la journée de présentation des nouveautés et nous participons depuis 4 ans à la réunion du Club Experts .



UTILISEZ-VOUS CODIAL EN INTERNE CHEZ SAGES ?

Bien sûr, nous n'utilisons que l'ERP Codial depuis le jour de notre agrément en 2012 et nous en sommes toujours totalement satisfaits.



GROUPE SAGES - CHRISTIAN DOUIS

LES DISTRIBUTEURS DU PROGRAMME TÉNOR ONT LA PARTICULARITÉ D'ÊTRE PRÉSENTS SUR LE STAND CODIAL AU SALON BATIMAT. POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI DE PARTICIPER À BATIMAT AVEC CODIAL ?

Avec Codial, depuis le début, nous avons grandi ensemble, c'est un véritable partenariat qui s'inscrit dans la durée, c'est pourquoi nous faisons des choses ensemble. Le salon Batimat ne m'apporte pas plus de business que cela, mais nous avons envie d'y être compte tenu de la relation de proximité que nous entretenons avec Codial. Les liens entre nos équipes respectives sont extrêmement forts, il y a même des relations d'amitié qui se sont construites. D'ailleurs, nous n'oublions pas et avons toujours une pensée pour notre regretté Robert SIE qui a été à l'origine du partenariat entre SAITEC (Codial) et SAGES. Pour nous, c'est donc naturel d'être présent aux côtés de Codial. C'est un bonheur quotidien d'œuvrer ensemble. Nous avons un socle de valeurs communes qui sont essentielles et qui font que ce partenariat est une réussite.

En plus de l'aspect relationnel avec Codial, comme nous travaillons avec des entreprises du Bâtiment depuis nos débuts, c'est l'opportunité de découvrir d'autres profils clients avec leurs attentes, leurs usages... C'est le moment de découvrir des choses qui se font et de faire remonter des besoins terrain différents de notre région. Nous glanons des informations qui nous permettent d'approfondir notre réflexion sur notre région.

Le salon Batimat, c'est aussi l'occasion de partager avec nos confrères. Nous discutons des problématiques rencontrées par les uns et les autres et des solutions mises en place. Nous entretenons d'excellentes relations même en dehors du salon. Certains sont même devenus des amis.

Le salon est donc un excellent lieu d'échanges est un excellent moyen pour pérenniser ses relations aussi bien avec Codial qu'avec les autres distributeurs.

AUJOURD'HUI, LA DIGITALISATION DES ENTREPRISES DU BÂTIMENT EST UN SUJET MAJEUR. D'APRÈS VOUS QUELLES SONT LES SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES ATTENDUES PAR LES PROFESSIONNELS DU SECTEUR ?

2 choses : **la mobilité** qui est un axe essentiel, et de la **simplicité dans l'utilisation de l'outil**.

Quand de je dis «simplicité», il faut que la richesse fonctionnelle soit là, mais que l'outil offre aussi des process d'automatisation, de contrôle et d'autres choses de ce genre. Aujourd'hui, par exemple, les entreprises du Bâtiment n'ont pas toujours le temps de constituer leur bibliothèque d'ouvrages. Il faut pouvoir en importer, ou avoir un outil capable de faire de l'autoconstruction d'ouvrages rapidement. Il y a des mécanismes à développer pour faire gagner du temps aux PME.



GROUPE SAGES - CHRISTIAN DOUIS

EN CONCLUSION QUEL MESSAGE SOUHAITEZ-VOUS FAIRE PASSER AUX ENTREPRISES DU BÂTIMENT QUI SONT AUJOURD'HUI EN RÉFLEXION SUR LEUR SOLUTION DE GESTION ?

Je leur dirais de venir chez Codial ! Sans rire, nous en avons la preuve, nous avons un des plus gros parcs Batigest installés sur le Sud de la France et nous avons fortement migré notre parc chez Codial. Les clients qui étaient fortement ancrés avec Batigest sont ravis de cette migration. Codial est une vraie alternative à Batigest et au monde Sage. Outre la qualité du logiciel, je ne connais pas d'autres éditeurs capables de réagir aussi rapidement que SAITEC.

En ce qui nous concerne, je dirais que la compétence ne se juge pas aux dires de l'entreprise, mais uniquement à ce que les clients disent de nous. Notre meilleure pub, c'est nos clients et je les remercie de toute la confiance qu'ils nous accordent.

