



POUVEZ-VOUS PRÉSENTER IAD ET NOUS EXPLIQUER VOTRE RÔLE DANS L'ORGANISATION ?

La société IAD a été créée en 1989. Nous avons 2 activités. La première activité couvre toute la gestion et la maintenance de l'infrastructure informatique, c'est-à-dire tous les besoins courants d'une entreprise : PC, serveurs, sauvegardes, etc.

Notre 2ème activité, où nous apportons une vraie valeur ajoutée pour les entreprises du Bâtiment, c'est le déploiement, la mise en service et la formation d'outils de gestion.

Les entreprises du Bâtiment représentent 98% de notre clientèle. Cela s'explique par l'historique de l'entreprise; IAD était composée à l'origine d'un service métreur économiste de la construction et d'un service informatique. Les 2 services ont été scindés en deux entreprises distinctes. C'est pourquoi ces nombreuses années de collaboration nous ont permis de développer la maîtrise du monde du BTP.

Nous intervenons géographiquement en Normandie et en Île-de-France. Acquigny est une ville très bien située qui nous permet d'intervenir rapidement dans les bassins de l'emploi comme Évreux, Rouen, Paris Ouest, Caen ou du Havre.

À ce jour nous n'avons pas de service commercial. Nous développons notre activité au travers de la fidélisation de nos clients et l'accompagnement personnalisé, en adéquation avec leurs réels besoins. La satisfaction de nos clients contribue à la communication du bouche-à-oreille et ils nous recommandent. J'ai en parallèle développé des partenariats, comme avec la Fédération Française du Bâtiment, qui nous permettent de participer à différentes actions et donc de gagner en visibilité.

J'ai intégré l'équipe IAD en 2008 en qualité de technicien informatique et j'ai eu l'opportunité d'en faire son acquisition en 2019. À mon arrivée, j'étais multicasquette. Je m'occupais aussi bien de l'infrastructure, de la mise en place de logiciels de gestion que de la formation.

En 2018, stratégiquement, nous avons choisi de diversifier notre gamme de solutions de gestion et de proposer CODIAL à nos clients. Le logiciel apportant une vraie solution adaptée aux entreprises du bâtiment a séduit rapidement. SAITEC permet, à nous revendeur, de participer à son évolution en tenant compte des remontées clients et c'est un fort atout. Les utilisateurs peuvent bénéficier d'un logiciel en accord avec leurs besoins. Ce qui nous a permis de développer notre parc clients en proposant une solution adaptée. En 2020 avec le succès de CODIAL auprès de nos clients, nous avons fait partie du Club Experts.





IAD - NICOLAS AUZOU

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

Localement, ce qui nous distingue de nos confrères, c'est notre spécialisation dans le domaine du Bâtiment. Nous avons la maîtrise des outils de gestion et de la comptabilité. Notre atout est encore une fois de maîtriser le langage du Bâtiment et de bien connaître les attentes des entreprises sans pour autant être enfermé dans cet environnement uniquement. Nous avons la chance d'évoluer dans un cadre où cette reconnaissance entre professionnels de l'informatique dans la région nous permet à tous de travailler dans de bonnes conditions. Nous nous orientons les prospects mutuellement dans le respect de nos activités. IAD oriente, par exemple, des prospects en demande de logiciels de Paie, car nous n'en proposons pas par choix. Et, nous recevons de nos confrères des entreprises du bâtiment en demande de logiciel de gestion.

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 ?

L'intérêt pour le client c'est de travailler avec un partenaire local. À terme, nous passons le cap de fournisseur à celui de conseiller. Le fait de mettre un visage sur un nom, de créer des liens... La possibilité de connaître « intimement » nos clients est une force aussi dans notre approche commerciale. Nous nous adaptons au profil de notre interlocuteur, à ses attentes, à ses exigences... à son tempérament et son emploi du temps. C'est le ressenti que nous avons. Nous avons tissé des liens avec des entreprises que nous accompagnons depuis 1989.

L'idée c'est d'être présent localement en offrant une réactivité qui répond à leurs attentes. Quand je dis «réactivité», cela correspond aussi bien à une réactivité à distance que physiquement, car il est parfois impératif d'être présent sur place.

Dans le secteur du Bâtiment, le rapport humain est fort. Nous traitons généralement directement avec le dirigeant. Avec nos clients, c'est aussi une histoire d'Hommes.

REVENONS SUR VOUS ET VOS ÉQUIPES. QUELLES SONT LES RESSOURCES DÉDIÉES À CODIAL AU SEIN D'IAD?

3 consultants-formateurs sont dédiés à Codial. Nos consultants sont d'anciens développeurs et ils sont donc capables de dire facilement si les demandes de modifications sont possibles ou non.



IAD - NICOLAS AUZOU

COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?

Connaitre le langage du Bâtiment ne suffit pas, il faut maîtriser le logiciel. C'est pourquoi les collaborateurs du pôle logiciel et moi-même assistons régulièrement aux formations organisées par SAITEC.

UTILISEZ-VOUS CODIAL EN INTERNE CHEZ IAD ?

Oui depuis 2019. Lors de la présentation du logiciel, nous étions en réflexion pour moderniser notre fonctionnement interne et nous avons vu qu'il correspondait à nos besoins. De plus, le fait d'utiliser un logiciel en interne que nous allions ajouter à notre catalogue était la meilleure façon de l'appréhender.

Aujourd'hui, nous n'utilisons pas l'ensemble des modules. La fonctionnalité sur laquelle nous allons travailler prochainement c'est le module « Formation ». IAD est certifié QUALIOPI depuis le début de l'année et ce module complémentaire de la version 16, nous permet d'actionner un axe de développement.

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 ?

Nous proposons CODIAL à nos clients, il est donc important pour nous d'être présent aux côtés de l'éditeur pour gagner en visibilité et rencontrer les professionnels du Bâtiment. Nous sommes contents de travailler au côté de l'équipe SAITEC-Codial qui de plus est agréable et réactive.

Le salon se tient à Paris qui appartient à notre zone de chalandise, c'est donc pour nous l'occasion de rencontrer nos clients et prospects locaux qui ont fait le déplacement de Normandie.

QU'ATTENDEZ-VOUS DE VOTRE PARTICIPATION AVEC CODIAL SUR CE SALON MAJEUR ?

BATIMAT, c'est aussi l'occasion d'échanger avec des confrères qui ne sont pas de la région. Malgré notre veille technologique régulière, BATIMAT est l'occasion de découvrir de nouvelles technologies.



IAD - NICOLAS AUZOU

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 ?

En termes de besoins fonctionnels, les entreprises ont besoin de plus de contrôles comme des workflows, mais aussi de mobilité. Pour la mobilité, il y a 2 types de demandes en fonction de la taille de l'entreprise :

- L'entreprise structurée avec plusieurs compagnons, qui souhaite gérer les heures ou bien effectuer de la réception de marchandises directement sur le chantier. Leur demande c'est de faire remonter des éléments du chantier vers l'entreprise. L'objectif est de faire de l'analyse de rentabilité.
- L'artisan qui souhaite faire son devis ou le modifier directement depuis une tablette ou un téléphone de manière ludique et ergonomique.

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

D'après mon expérience, il faut savoir que ce n'est pas parce que l'on va acheter un produit que cela va résoudre les problèmes d'organisation. L'outil de gestion est un fil conducteur, mais il faudra peut-être adapter ses process pour que cela fonctionne avec l'ERP. Certaines adaptations du logiciel sont possibles, mais pas toutes. Outre le coût du logiciel et de la prestation, il faut savoir que le véritable coût sera celui qui sera apporté par l'entreprise en termes de temps en interne pour mettre en place le nouvel outil. Il ne faut absolument pas négliger cette partie.

Avant d'aller plus loin dans un projet de gestion, il faut bien définir vos besoins dès le départ.

Ensuite, soyez prêts pour la digitalisation qui va s'accélérer vers 2024-2026 avec la réforme de la facture électronique. Quel que soit le distributeur, nous serons tous débordés. Si vous avez des décisions à prendre, c'est maintenant.

N'hésitez pas à nous contacter, nous sommes une entreprise sérieuse et dynamique qui existe depuis 1989. La majorité de nos clients de l'époque sont toujours clients chez nous. Le service est au rendez-vous, n'attendez plus !

