

” ICEA - PASCAL CORMONT

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

ICEA est une société de services informatiques qui existe depuis 31 ans avec un effectif de 16 personnes. Nous intervenons essentiellement sur 2 métiers : premièrement tout ce qui tourne autour de l'infrastructure et deuxièmement la fourniture de solutions ERP.

Nous sommes spécialisés dans le secteur du Bâtiment / BTP depuis plus de 25 ans.

Personnellement, je suis présent dans la société depuis 30 ans. J'ai un rôle de chargé d'affaires : je suis plus un technico-commercial qu'un pur commercial. Typiquement, je fais moi-même les présentations et les démonstrations Codial et je peux aussi être amené à faire de l'assistance pour aider nos formateurs.



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

Je dirais avant tout la proximité, mais j'ai aussi envie de mettre en avant notre expertise. **Nos consultants ont plus de 25 ans d'expérience dans le secteur du Bâtiment**, et, cela nous a permis d'acquérir une connaissance fine du milieu et cette reconnaissance du secteur.

Aujourd'hui, clairement, nous connaissons le métier du Bâtiment et nous savons proposer une solution qui est et sera en adéquation avec les besoins du client.



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

Oui, et nous pouvons donc intervenir de façon globale chez un client, à la fois sur la partie infrastructure et sur la partie ERP. **L'enjeu est d'avoir une maîtrise complète du dossier chez le client** pour éviter tout simplement les « *J'ai un problème, mais ce n'est pas nous, c'est le fournisseur de matériel ou le prestataire logiciel...* ».

L'avantage d'avoir cette maîtrise : **c'est ICEA qui intervient, et nous faisons tout pour apporter et mettre en œuvre la solution recherchée par le client.**



ICEA - PASCAL CORMONT

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 du client c'est la proximité. Nous préférons faire un maximum d'interventions sur leur site car cela permet de garder un contact relationnel, plutôt que de tout faire en visio ou en prise en main à distance. Mais surtout, cela permet de mieux appréhender la problématique du client.

REVENONS SUR VOUS ET VOS ÉQUIPES. QUELLES SONT LES RESSOURCES DÉDIÉES À CODIAL AU SEIN DE ICEA ?

Nous avons une équipe composée de 4 formateurs en interne et de 2 formateurs en sous-traitance qui peuvent être amenées à faire de la formation pour nous.

Sur Codial spécifiquement, nous avons 3 personnes en interne compétentes aussi bien sur la mise en œuvre et la formation que sur la partie suivi / assistance. Nous avons aussi 1 formateur externe, certifié Codial, qui a suivi tout le cursus de formation et qui intervient pour nous sur certains dossiers.

Il est clair que nous cherchons à éviter la sous-traitance, mais dans certains cas, le recours à des ressources externes permet de répondre rapidement à un besoin de formation ou à une mise en œuvre que le client souhaite rapide. Dans tous les cas, le consultant externe est encadré par la direction de projet ICEA.

COMMENT MAINTENEZ-VOUS LEURS COMPÉTENCES ?

Nous participons toujours à la réunion annuelle du réseau Codial au mois d'octobre. C'est là que nous sommes informés des nouveautés apportées par chaque nouvelle version. Ensuite, nous allons systématiquement suivre les formations de l'éditeur sur les nouveautés en début d'année. 1 à 2 formateurs assistent à ces formations « *Nouveautés* » puis retranscrivent les informations en interne au reste de l'équipe.

UTILISEZ-VOUS CODIAL EN INTERNE CHEZ ICEA ?

Non, nous utilisons une autre solution, mais c'est un sujet en réflexion chez nous puisque nous avons clairement identifié Codial comme étant la bonne solution pour notre usage interne. Notre solution actuelle est très bien sur son cœur de métier, mais a beaucoup de manques fonctionnels que Codial remplit parfaitement.



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 participons depuis toujours aux salons, que ce soit au niveau local ou national. Localement, nous participons à NordBat qui se tient à Lille tous les deux ans. Nous avons toujours été présents sur les salons pour rencontrer nos clients, mais aussi clairement pour avoir un portefeuille de nouveaux prospects et répondre à leurs demandes.

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 ?

Je dirais toutes les notions de dématérialisation qui arrivent : l'envoi et la réception de factures et toute la partie automatisation des écritures comme la génération des écritures dans la comptabilité. Ceci permettra d'éviter des pertes de temps et des risques d'erreurs à cause des ressaisies multiples.

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

Depuis toujours Codial est un outil qui apporte beaucoup de fonctionnalités, et qui répond à toute la partie besoins fonctionnels des entreprises. On arrive à gérer des « *moutons à 5 pattes* » avec Codial ! Et surtout à répondre à des spécificités client très précises.

Le deuxième point c'est le relationnel : une société éditrice à taille humaine qui nous permet à nous, intégrateur, d'entretenir des relations commerciales et techniques pour faire des demandes d'évolutions logicielles pour nos clients. Et ces demandes sont entendues !

L'avantage avec Codial, clairement, c'est de pouvoir disposer d'une nouvelle version tous les ans avec de la richesse fonctionnelle, ce qui n'est pas le cas sur des produits concurrents.

