

Codial, l'ERP métiers issu du terrain

L'entreprise Saitec est l'éditeur de Codial, un progiciel de gestion intégrée totalement modulaire, dédié aux PME-PMI de tous les secteurs d'activité.

Dates clés

- **1991** : création de SAITEC sur une activité SSII
- **1997** : 1ère version du logiciel précurseur de CODIAL Diffusion en direct auprès des PME régionales
- **2007** : Introduction du mode de commercialisation indirecte avec les premiers distributeurs
- **2011** : Choix définitif du modèle indirect et abandon progressif de la vente directe
- **2013** : 1ère participation au salon BATIMAT avec 15 distributeurs associés. Participation reconduite en 2015, 2017 et 2019. Lancement du Club Experts Codial (intégrateurs participant à la réflexion sur l'évolution du produit)
- **2015** : refonte complète de l'interface à l'occasion de la version 10 pour tenir compte de l'évolution des plateformes et des usages (mobilité, mode tactile...)
- **2016** : Codial lauréat du prix Argintxa de Bronze au Challenge de l'innovation du salon Innobat avec notre revendeur ATI dans la catégorie ERP Bâtiment
- **2017** : Partenariat avec le groupe Comafranc-Espace Aubade pour l'interfaçage de CODIAL à leur système de gestion de devis et commandes dédié à leurs installateurs

Développeur de formation, Pascal Casseleux fait le constat dans les années 90 que des solutions globales de type ERP sont difficilement accessibles aux entreprises de 'petite taille'. A cette époque, aucun outil ne permettait de couvrir l'ensemble de leurs besoins. « On trouvait des solutions très spécialisées en gestion commerciale, en planning ou en gestion de chantier, mais aucune n'englobait toutes ces fonctionnalités dans un seul et même outil, explique le dirigeant. Il existait bien des solutions pour des grosses sociétés mais elles n'étaient pas du tout accessibles aux PME. L'idée était donc d'imaginer un produit qui permettait de répondre à cette attente ». D'où la création de Saitec. En 1997, la jeune entreprise sort la première version de son logiciel Codial. 20 ans ont passé, et toute la société est désormais structurée autour de ce logiciel... un succès qui ne se dément pas ! Grâce à une belle dose d'expérience (certains collaborateurs sont présents depuis plus de deux décennies), l'éditeur a constitué sa richesse au fil du temps, lui permettant de proposer un produit extrêmement pertinent pour les différents secteurs d'activités adressés, notamment le bâtiment où Codial est devenu une référence.

Codial propose en effet une solution globale grâce à un ERP totalement flexible et doté d'une véritable approche de leur activité première, mais également de leurs activités connexes comme le négoce, les chantiers, la fabrication, l'installation, la maintenance ou la vente comptoir. La « Codial touch » ? Une approche « produit » et non pas « commerciale ». Un



>Pascal Casseleux

positionnement original dans le secteur de l'édition de logiciels de gestion, et qui différencie Saitec de ses concurrents. L'entreprise est en effet composée essentiellement d'ingénieurs, de développeurs et de collaborateurs orientés « technique ». En parallèle, la partie commerciale s'appuie à 100% sur un réseau de distribution. L'objectif est de proposer un accompagnement optimal basé sur la réactivité et la proximité pour les entreprises ayant fait le choix de Codial.

La qualité, plus que la quantité

« A la base, le métier de développeur de logiciels et celui d'intégrateur de solutions font appel à des compétences très différentes, observe Robert Sie, directeur Commercial & Marketing. Et il est difficile d'être bon sur les deux parties. Nous ne sommes pas le seul éditeur à avoir opté pour un modèle indirect, mais notre caractéristique est que nous avons fait le choix d'un développement du réseau plus qualitatif que quantitatif. Nombre de leaders du marché considèrent que plus ils ont de distributeurs sur le territoire, mieux ils sont représentés, et

Chiffres clés

- **6000** entreprises équipées
- **39000** utilisateurs
- **93%** de taux de fidélité (basé sur la reconduction des contrats de mise à jour)
- **150** utilisateurs : plus gros dossier en production à ce jour
- **80** distributeurs agréés répartis sur l'Hexagone dont 23 distributeurs TENOR Codial Bâtiment

>Robert Sie



mieux ils se portent. Notre approche est différente. L'objectif est la satisfaction du client, et nous pensons que cette satisfaction passe par la qualité du logiciel en lui-même, mais aussi par la qualité du travail d'intégration réalisé par le distributeur. Notre approche fait que nous refusons de nombreux distributeurs, car nous recherchons des structures qui disposent d'un savoir-faire, d'une vision stratégique pour Codial au sein de leur offre et qui s'engagent avec nous sur le long terme. A ce jour, avec environ 80 distributeurs agréés sur l'Hexagone, nous

sommes environ à mi-chemin de l'objectif que nous nous sommes fixé pour une couverture optimale du territoire ».

Saitec adresse aujourd'hui un marché sur lequel la majorité des entreprises sont déjà équipées d'un ou plusieurs logiciels de gestion. Il ne s'agit donc plus d'un premier équipement mais d'un renouvellement. En revanche, si la plupart des entreprises possèdent un logiciel qui correspond à leur cœur d'activité, ce n'est pas forcément le cas pour les domaines périphériques. Il y a donc une forte attente des sociétés de bénéficier d'un outil permettant de centraliser l'information et les process, afin de les aider à améliorer leur performance. Autre tendance : au fil du temps, les entreprises ont diversifié leurs activités, et possèdent donc aujourd'hui plusieurs métiers. Se pose alors le problème d'un outil qui sache gérer des activités qui n'ont parfois que peu de rapports entre elles (approches production, chantiers et maintenance par exemple). Et c'est tout l'intérêt de Codial, d'unifier toutes ces approches au sein d'un même ERP.

Un produit en constante évolution

Mais si Codial rencontre autant de succès, c'est aussi parce qu'il évolue à partir du terrain. Cette évolution du produit se fait au travers d'un astucieux système par lequel Saitec fait remonter les informations du terrain par ses distributeurs, avant de les synthétiser et de les soumettre à un « aéropage » d'experts. L'entreprise implique constamment son réseau de distribution, ne souhaitant pas perdre le contact avec le terrain, là où le logiciel se frotte à la réalité. « Un produit comme Codial qui serait fait dans un bureau d'études sans contact avec la réalité ne serait pas pertinent et ne répondrait pas aux attentes, tranche Pascal Casseleux. Nos distributeurs nous remontent à travers un portail toutes les demandes qu'ils perçoivent comme des attentes des utilisateurs. Nous effectuons une synthèse et rédigeons des cahiers des charges que nous présentons à notre « Club Experts », la représentation de nos 10 meilleurs partenaires. Après avoir décidé ensemble des différentes thématiques retenues et approfondi la réflexion sur ces sujets, ils déterminent les priorités en fonction de l'importance des demandes rencontrées sur le terrain ».

Ce faisant, ils définissent en grande partie notre roadmap de développement pour la prochaine version du produit. Le réseau a donc clairement son mot à dire dans les axes de développement du logiciel. « Chaque année, nous avons beaucoup de nouveautés, renchérit le dirigeant. Notre produit évolue constamment. Pour la dernière version d'importance, la V13, nous avons rédigé un document de 60 pages d'explications sur les nouveautés ! C'est le résultat direct des attentes du marché.. Ce processus fait partie des particularités que le réseau Codial apprécie fortement. Les distributeurs aiment être entendus de leur éditeur... et, mieux encore, constater qu'il prend en compte leurs réflexions et leurs attentes ».

Ce qu'ils en pensent...

« ALTICAP a choisi de distribuer la solution CODIAL car il n'existe à notre connaissance aucun équivalent sur le marché. Cette solution modulaire unique permet d'adresser des sociétés pluriactives permettant une consolidation de leurs activités autour d'un même progiciel. »

ALTICAP – Emmanuel RIBET, Directeur de région Normandie et IDF

« Nous commercialisons CODIAL et l'utilisons dans notre entreprise car c'est un ERP orienté Commerce, Bâtiment et Services qui inclut la mobilité, une CRM interfacée à notre téléphonie et des tableaux de bord de pilotage en temps réel. Aucun autre logiciel ne gère ces fonctionnalités aussi bien. Grâce à SAITEC, un éditeur à taille humaine qui respecte la vente indirecte, nous avons pu déployer la solution Codial chez 50 de nos clients (de 1 à 47 utilisateurs) en 4 ans en Alsace. Un grand Merci à Pascal Casseleux et à Robert Sie pour leur compétence et leur implication envers nous, distributeurs »

MAS INFORMATIQUE – Rémy WECK, Dirigeant

« La solution CODIAL choisie par notre filiale informatique SANILOG pour les adhérents de notre coopérative VST fut un choix stratégique tant pour les adhérents (logiciel conforme aux attentes des entreprises et aux normes en vigueur) que pour la Coopérative où CODIAL permet une interaction et une simplicité d'échange d'informations entre l'entreprise et sa coopérative. La relation avec l'éditeur SAITEC fut aussi un choix déterminant dans le souhait d'établir une connexion forte entre l'éditeur et notre filiale informatique SANILOG dans un but constant de propositions d'évolutions. »

Coopérative VST (membre du réseau ORCAB) - Thierry ORIEUX, Directeur Général

« Aujourd'hui tous nos bons d'intervention, qui étaient auparavant sur papier, sont transférés sur les tablettes CodialEveryWhere que les techniciens synchronisent. Outre le gain de temps global, avec les tablettes, c'est l'image de marque et un gage de qualité que nos techniciens terrain véhiculent à travers ce procédé. »

ANDLAUER SAS – (membre du groupement GESEC) : Nathalie ZELLMAYER, Responsable administratif et financier