



INTERVIEW JEAN-LOUIS SADOKH, PDG D'AZUR TECHNOLOGY

« Le marché de la dématérialisation est mûr en Rhône-Alpes »

Bien implanté à Paris, l'éditeur lyonnais ouvre son premier bureau commercial dans sa région d'origine.

Distributique : Pourquoi avoir attendu onze ans avant d'ouvrir un bureau commercial dans votre région d'origine ?

Jean-Louis Sadokh : Même si notre R&D et notre siège ont toujours été à Lyon, nous avons d'abord porté notre effort commercial sur la région parisienne, car, à l'époque, c'est là qu'était le marché pour un éditeur et intégrateur de solutions de gestion de l'information, des documents et des flux numériques. Mais comme nous sommes de plus en plus consultés par des sociétés de Rhône-Alpes, nous avons décidé d'ouvrir ce printemps une agence commerciale dédiée au marché régional, qui est dirigée par Grégory Paitre.

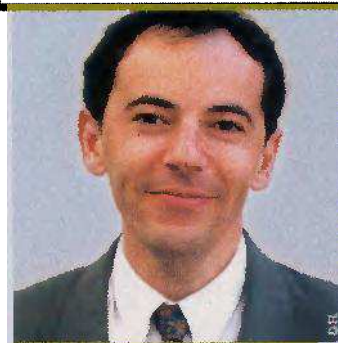
Le marché rhône-alpin n'était pas assez important jusque-là ?

J.-L. S. : Au contraire, c'est un marché qui regorge de PME importantes, de 100 à 500 personnes, et qui correspond à notre cœur de cible. Mais jusque-là, ce marché n'était pas mûr. La gestion du *workflow* et le BPM

étaient loin des préoccupations des entreprises lyonnaises. Aujourd'hui, avec la dématérialisation des démarches administratives, par exemple, elles sont obligées de s'y mettre. D'ailleurs, les collectivités locales commencent elles aussi à lancer des appels d'offre, preuve de l'arrivée à maturité du marché.

Quelle est votre stratégie locale ?

J.-L. S. : D'abord, nous ne partons pas de zéro, puisque nous comptons déjà des références locales comme Calberson Rhône-Alpes, Charles River Laboratoires, La Sablière (groupe ICF), Maison Louis Latour, Mutuelle Existence, l'Opac de l'Ain, l'Opac de Villeurbanne, Pluralis, Regional (groupe Air France), Semcoda, Smoby... Nous démarrons avec une seule personne, qui devra d'abord se faire connaître, notamment dans les salons, comme le RSI Rhône-Alpes, auquel nous avons participé à Lyon le 25 septembre dernier. Notre avantage, c'est de présenter des références nationales à nos prospects locaux.



« Les outils de dématérialisation des documents permettent de réduire considérablement les charges fixes », avance Jean-Louis Sadokh.

Quels sont vos objectifs en Rhône-Alpes ?

J.-L. S. : Avec vingt-cinq personnes, l'objectif d'Azur Technology est d'arriver à un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros l'an prochain (contre 4 millions aujourd'hui), dont 20 % sur Lyon, qui, pour nous, représente pour le moment l'essentiel de notre activité en Rhône-Alpes. D'ici à six mois, nous commencerons à prospecter les deux départements de Savoie. Nous progressons pas à pas, de manière prudente. C'est sûrement dû à nos origines franco-suisse, mais ça nous a plutôt réussi jusque-là.

PROPOS RECUEILLIS PAR MATTHIEU MASSIP