

## SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES AriCad joue la carte des services pour s'imposer sur le marché de la CAO-DAO

Depuis 2004, AriCad voit ses revenus augmenter chaque année de 25 % (source interne). Ce qui permet à ce spécialiste de la CAO-DAO de revendiquer la troisième place dans le réseau national des revendeurs Autodesk. «*L'an dernier, nous avons bouclé notre exercice sur un chiffre d'affaires de 4,6 M€, généré pour moitié par la vente des logiciels Autodesk*», se félicite Gérard Derrey, le Pdg d'AriCad.

Revendeur agréé Autodesk depuis 1990, l'entreprise a profité de la réorganisation du réseau de distribution du spécialiste de la CAO-DAO pour conforter ses positions.

«*Ce qui nous distingue de nos concurrents, c'est la part importante des services dans notre activité*», note Gérard Derrey. Chez AriCad, ils représentent la moitié des revenus, alors que la moyenne serait plutôt de 30 % sur l'ensemble du réseau. Il faut dire que l'entreprise, créée il y a vingt ans, s'est d'abord développée en tant que SSII.

Aujourd'hui, les clients d'AriCad s'appellent Bouygues, EDF ou Sodexho. Les bureaux d'études de ces grands donneurs d'ordre utilisent les outils développés par AriCad pour créer des images de synthèse ou concevoir



Gérard Derrey (à droite) et Christian Perrouault, les fondateurs d'AriCad, se sont hissés au troisième rang national des revendeurs Autocad.

des schémas électriques. Mais la société intervient aussi auprès de PME-PMI de l'Ouest francilien pour installer des solutions de CAO-DAO clés en main ou pour assurer la formation des nouveaux utilisateurs. R.M.