

1996 - 2021

25 **atys**
CONCEPT
ans

Paroles de nos

CLIENTS & PARTENAIRES





1996 - 2021, ATYS CONCEPT fête ses 25 ans.

En dressant le bilan de ces 25 ans, nous nous sommes rendu compte de la chance que nous avons eu de développer ATYS CONCEPT au travers de véritables collaborations avec nos clients et partenaires, aussi riches sur le plan professionnel que sur le plan humain.

Pour fêter cet anniversaire, nous avons eu envie de vous donner la parole. Au fur et à mesure des échanges et petits mots reçus à l'occasion, nous nous sommes dit que ces témoignages avaient leur place dans un recueil. Merci à vous pour ces mots qui nous motivent à garder le cap.

Nous comptons bien accompagner nos clients d'hier comme ceux d'aujourd'hui et de demain sur la voie de la performance avec les mêmes valeurs du travail bien fait, du respect de nos clients et partenaires et du bien-être de nos collaborateurs, pendant encore de très nombreuses années !

Fabrice INGUANEZ
Cofondateur et Président
ATYS CONCEPT



25 ans d'histoire.

ATYS CONCEPT a été créée en 1996 avec comme stratégie la promotion d'outils informatiques pour la supervision des installations.

Durant 20 ans, ATYS CONCEPT se diversifie en développant des offres pour la performance industrielle et l'efficacité énergétique, ainsi que de nouvelles activités qui se structurent parallèlement en groupe.

ATYS CONCEPT prend son indépendance en 2019 et se positionne aujourd'hui comme un offreur de solutions digitales permettant aux industriels de répondre aux nouveaux défis de l'industrie du futur.

Témoignage de M. Pascal Remoué



Responsable Service Technique
Laita Ancenis



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

Les premiers contacts avec ATYS CONCEPT datent de la fin de l'année 1999. Nous avons contractualisé, il me semble, dans les années 2000. ATYS CONCEPT devait être sollicitée avant cette période pour commercialiser les licences PcVue. Moi-même je suis arrivé à la laiterie en août 1999.

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

Cela fait quelques années que l'on travaille avec ATYS CONCEPT, cela fait environ 20 ans. ATYS CONCEPT est une structure accueillante et professionnelle. Elle est bien calée dans son époque.

Des locaux situés en vue directe sur la mer au niveau de La Baule, cela est plutôt attractif. Une petite équipe, très bon contact, et très attentionnée pour son client. ATYS CONCEPT a entretenu et développé des voix de progrès, genre start-up. Aujourd'hui, je ne suis plus en contact direct avec ATYS CONCEPT, c'est un collaborateur qui a repris cette mission, mais cela reste toujours une entreprise sérieuse et toujours à cœur de satisfaire son client.

Témoignage de M. Pascal Remoué

Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ? Comment décririez-vous l'accompagnement fait par ATYS CONCEPT ?

Initialement, ATYS CONCEPT était l'interlocuteur privilégié pour l'achat de licences PcVue, c'était l'interface locale avec ARC Informatique. Ils ont aussi assuré la maintenance logicielle des licences.

ATYS CONCEPT a également eu un rôle de conseil dans la construction des architectures. A l'origine, on était plus sur une architecture monoposte, on a basculé progressivement vers des architectures clients / serveurs de plus en plus complexes et de plus en plus importantes.

Aujourd'hui nous sommes toujours accompagnés par ATYS CONCEPT, notamment pour intégrer la virtualisation des serveurs. Il y a tout un tas d'autres services qui ont été développés : la communication avec d'autres logiciels etc.

Il y a eu aussi la prise en charge de prestations pour mettre en place les architectures. ATYS CONCEPT a aussi participé à la conceptualisation et la mise en place de solutions que l'on pourrait définir de MES, qui ont été portées par ATYS CONCEPT et des partenariats qu'ils avaient avec différentes entreprises. Le concept a évolué d'année en année. Ils ont toujours été précurseurs dans cette approche.

Aujourd'hui on travaille avec ATYS CONCEPT pour le logiciel ALERT. Il y a toujours une veille technologique sur laquelle on s'appuie. Sur la durée, nous sommes satisfaits et nous travaillons toujours ensemble. Malgré tout comme tout partenariat, il y a eu des hauts et des bas. Il y a eu besoin de recadrages qui ont été liés à la complexité du sujet, parfois au volume d'affaires qui suscitait trop de ressources pour ATYS CONCEPT, parfois des histoires d'Hommes. En tout cas, tout ça nous a fait progresser, les erreurs nous ont permis de générer des succès.



Témoignage de M. Pascal Remoué



Comment décririez-vous la relation que vous avez avec ATYS CONCEPT? Y-a-t-il un point particulier qui vous tient à cœur dans notre relation de travail?

Relation humaine avant tout, la confiance, esprit de service, c'est ce qui me vient à l'esprit. J'entretiens une relation particulière avec M. Inguanez, une sorte de sincérité, une personne empathique et professionnelle. J'ai interrogé mes collaborateurs qui partagent également cette approche.

Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains ? Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans nos échanges ?

J'ai posé la question à mes collaborateurs qui sont en relation directe avec ATYS CONCEPT qui m'ont répondu que c'était actuellement très bon et réactif. Aujourd'hui, ATYS CONCEPT a su conserver ce contact.

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT à un collègue / une entreprise ?

C'est déjà fait, car on a contribué à ce qu'ATYS CONCEPT soit utilisée sur l'ensemble du groupe Laita. Ils doivent aussi travailler avec des entreprises qui travaillent pour nous également. Nous recommandons ATYS CONCEPT quand on nous pose la question. On a cette volonté de conserver ce partenariat que l'on a créé il y a plusieurs années.

Un dernier mot ?

« Conservez vos valeurs, bonne continuation et bon vent. »

Témoignage de M. Zoran Runic

Responsable d'activités
Eiffage Energie Systèmes Maine / Bretagne



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

ATYS CONCEPT, pour nous, c'est 25 ans de collaboration et d'accompagnement. C'est aussi 25 ans de suivis commerciaux avec Fabrice Inguauez et même auparavant quand il était chez ARC Informatique on collaborait déjà avec lui.

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

ATYS CONCEPT, c'est un vrai partenaire à travers Fabrice qui a su fédérer une équipe technique qui est compétente autour de solutions logicielles et matérielles qui nous permettent de répondre avantageusement sur différents sujets, Pour nous, c'est l'image d'un partenaire.

Si vous deviez définir votre relation avec ATYS CONCEPT en 3 mots ?

« J'en ai 5 : Un vrai partenaire, l'expertise, compétence, fidélité et confiance. »

Témoignage de M. Zoran Runic

Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ?

A différents niveaux.

Les premiers niveaux, c'est forcément toute la veille technologique qui nous permet nous de proposer des solutions de dernières générations, de définir toutes les problématiques autour d'événements comme la sûreté. Il y a une approche très moderne et très actuelle sur cette partie.

Le deuxième échange nous permet de travailler sur les échanges commerciaux qui sont très importants. Sur les objectifs à atteindre, que ce soit chez ATYS CONCEPT ou chez nous, un grand groupe comme Eiffage, nous avons des objectifs qui sont définis suivant des axes métiers. Les échanges commerciaux sont très définis sur différents axes.

Les avant-projets, comment travailler avec un partenaire sur un avant-projet, c'est pouvoir modéliser des solutions techniques, les adapter par rapport aux métiers et par rapport aux besoins. C'est là qui il y a un vrai savoir technique chez ATYS CONCEPT.

En cours de projet forcément puisque que l'on est sur du support et assistance technique.

Et pour finir, la maintenance, quand je dis 25 ans c'est aussi 25 ans de contrats de maintenance avec ATYS CONCEPT sur des clients très fidèles sur lesquels nous avons un accompagnement avec ATYS CONCEPT très très régulier. Cela fait différents sujets de présentation et d'évolution qui sont cohérents dans la façon d'aborder les clients chez ATYS CONCEPT.

Comment décririez-vous l'accompagnement fait par ATYS CONCEPT?

ATYS CONCEPT a un accompagnement sur tout le cycle de vie d'un projet qui permet vraiment de nous accompagner et de nous aider sur des projets très concrets. Suivant les axes métiers, c'est là où ATYS CONCEPT a des acquis, des expériences et l'avantage d'ATYS CONCEPT, c'est qu'ils ont un large domaine d'activité, un suivi clientèle en clients, soit d'intégration comme nous, ou des clients directs, cela leur laisse une vision large, beaucoup plus large que celle que l'on peut avoir sur nos activités.

Comment décririez-vous la relation que vous avez avec ATYS CONCEPT ?

C'est une relation très très proche et très fidèle dans laquelle il n'y a pas forcément de tabou sur nos échanges techniques et commerciaux. On peut être en désaccord ou en accord, nous avons de vrais échanges professionnels avec ATYS CONCEPT.

Y-a-t-il un point particulier qui vous tient à cœur dans notre relation de travail ?

Oui, je vais reprendre toute la partie expertise que vous avez, et là encore une fois Fabrice a su fédérer une équipe technique très très compétente, avec une veille technologique très importante. Le point particulier c'est vraiment l'expertise chez ATYS CONCEPT qui nous intéresse, qui est très très forte et qui se renouvelle d'ailleurs d'année en année.

Témoignage de M. Zoran Runic



Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains ? Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans nos échanges ?

C'est appréciable de travailler et d'échanger avec ATYS CONCEPT puisque que l'on est sur une équipe, qu'elle soit commerciale ou technique, il y a un niveau de compétence chez chacun qui est très important et qui relève pour moi de 25 ans de travail. Ils ont toujours eu cette ligne de conduite qui permet de travailler autour de solutions techniques, ils n'ont jamais dévié et jamais fait d'écart vers d'autres solutions comme on peut le voir chez d'autres.

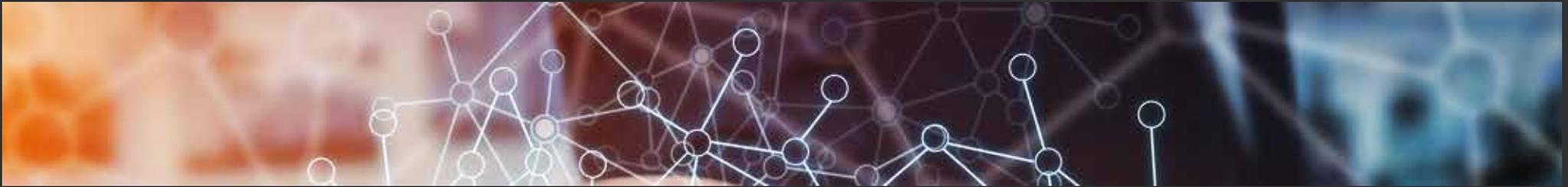
Je trouve cela très important dans la conduite et l'évolution. Cette vision là et l'orientation sur l'avenir sont très importantes quand vous vous orientez autour d'une solution, surtout une solution qui existe depuis plus de 30 ans. Chez nous, nous avons besoin d'être accompagnés par des acteurs. Ces acteurs ont des grandes qualités chez ATYS CONCEPT, c'est ce qui me plaît vraiment au sein de cette entité. Avec Fabrice, c'est plus de 25 ans de connaissances et de collaborations !

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT a un collègue / une entreprise ?

Oui, plus qu'ATYS CONCEPT, c'est la solution que je recommande. C'est plutôt dans le cycle. Pour moi, ATYS CONCEPT, c'est l'image d'une solution, qui est aussi une solution ARC Informatique. Plus qu'ATYS CONCEPT, C'est toute cette solution technique portée par ATYS CONCEPT qui est intéressante et toute l'expérience qu'ils en ont. ATYS CONCEPT est un partenaire privilégié chez Eiffage Energie Systèmes. Forcément, on les recommandera. D'ailleurs, ils nous accompagnent déjà.

Un dernier mot ?

Le dernier mot, cela serait plutôt un remerciement puisque pendant toutes ces années, les équipes d'ATYS CONCEPT nous ont apporté toute leur expérience autour de leur expertise professionnelle. C'est un vrai remerciement sur la qualité de service et je leur souhaite de longues années de succès professionnels avant tout ! En tout cas, ATYS CONCEPT a une vraie belle image sur la région Bretagne.



« Cela fait 7 ans que nous avons fait l'acquisition de PcVue par le biais d'ATYS CONCEPT. De ces 7 ans de collaboration ressort un sentiment majeur, celui d'avoir toujours été accompagné dans le développement de notre Gestion Technique du Bâtiment.

A chaque phase de notre collaboration, une qualité d'ATYS CONCEPT a fait mouche dans notre projet :

- en phase étude, l'écoute et la force de proposition,
- pendant les formations, une grande capacité de pédagogie et d'adaptation au public,
- en phase installation (et mises à jour majeures), de la rigueur et de la maîtrise qui ont rassuré notre DSI,
- à la première création du projet PcVue, un esprit critique constructif,
- et depuis que tout est en place, une réactivité et un engagement dans le suivi du projet et du support permettant de consolider l'ensemble.

Au-delà de ces qualités techniques, les qualités humaines de nos différents interlocuteurs ont permis de rendre agréable chacune de ces phases, même lorsque certains bugs ne trouvaient pas leur solution.

Quoi qu'il arrive, ATYS CONCEPT aura marqué de son empreinte la mise en place du Système d'Information Patrimonial de l'Université de Rennes 1. »

«Félicitations pour ces 25 ans d'existence, et bonne continuation pour toutes celles qui viennent ! »

**Antoine Herzog
Responsable de pôle
Université Rennes 1**

Témoignage de M. Thierry Maincent

Responsable d'affaires
EES Fontanié (Eiffage Energie Systèmes Occitanie)



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

Depuis 1996. En fait, de 1996 à 2000 j'étais chez Cegelec, c'est là où j'ai connu PcVue et où j'ai commencé à travailler avec ATYS CONCEPT. De 2000 à actuellement, je suis chez Fontanié.

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

J'ai une image de professionnalisme et les échanges que l'on a avec ATYS CONCEPT, c'est de la convivialité et c'est fluide.

Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ?

Systématiquement j'appelle ATYS CONCEPT pour qu'ils soient au courant du projet en cours, ça implique une certaine relation de confiance. On monte l'appel d'offre ou l'offre ensemble. Donc, dans cette première partie, on est aidé à ce niveau-là pour le choix. Ensuite, pour la réalisation, il y a des formations et de la hotline. Comme à l'heure actuelle les logiciels se complexifient, il y a toujours des accrochages sur le fonctionnement et donc là, la hotline est en appui.

Comment décririez-vous l'accompagnement fait par ATYS CONCEPT ?

Un accompagnement adapté à mon besoin.

Témoignage de M. Thierry Maincent



Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains ? Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans nos échanges ?

Sur une échelle de 1 à 10, pour tout ce qui est contact humain, je mettrais 8/10.

Ce qui me plaît le plus, c'est que l'on arrive toujours au bout de ce que l'on demande : donc l'efficacité.

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT à un collègue / une entreprise ?

Oui, ce que l'on retient par rapport à d'autres produits, c'est une prise en main qui est quand même plus simple que certains autres logiciels.

Un dernier mot ?

J'ai beaucoup apprécié les événements qui ont été organisés par le passé par ATYS CONCEPT (avant la crise sanitaire). Lors de ces événements, il était question de montrer les nouveautés mais aussi de situer PcVue dans le monde de l'informatique et dans le monde des bases de données. Il y avait fréquemment une personne invitée de chez Moxa qui appuyait ce côté informatique. Au niveau technique, c'était très intéressant, parce que bien souvent, c'est mon cas, les gens qui sont formés à PcVue chaque année sont les gens qui réalisent mais ce n'est pas forcément moi. Ce genre d'événement permet de recalibrer le retard que je pourrais avoir au niveau technique. Dans un deuxième temps, on voit des confrères, c'est toujours enrichissant. Et cela est vraiment très important pour moi.

Comment décririez-vous la relation que vous avez avec ATYS CONCEPT ? Y-a-t-il un point particulier qui vous tient à cœur dans notre relation de travail ?

C'est une relation de confiance.

Le point particulier qui me tient à cœur dans la relation de travail, c'est la réactivité que je trouve dans le service.

Si vous deviez définir votre relation avec ATYS CONCEPT en 3 mots ?

De l'écoute, de la réactivité et de la confiance.

Témoignage de M. Anthony Leparoux

Automaticien Electrotechnicien - Gestion de projets
FMGC



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

Je travaille avec ATYS CONCEPT depuis 2006, donc 15 ans.

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

Une équipe dynamique, à l'écoute et force de proposition.

Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ?

Sur chaque projet, j'ai exposé mes problématiques et ATYS CONCEPT a su à travers ses expériences nous accompagner aussi bien sur la formation que la mise en place de soft. A travers des rendez-vous de présentations spécifiques suivant les interlocuteurs ou via la Hotline, ATYS CONCEPT s'adapte au contexte industriel.

Comment décririez-vous l'accompagnement fait par ATYS CONCEPT ?

L'accompagnement est professionnel et adapté aux besoins de notre entreprise et des interlocuteurs.

Témoignage de M. Anthony Leparoux



Comment décririez-vous la relation que vous avez avec ATYS CONCEPT? Y-a-t-il un point particulier qui vous tient à cœur dans notre relation de travail?

La relation avec ATYS CONCEPT est une relation de confiance, de convivialité, car il y a une chose toute bête qui est notre rendez-vous annuel de maintenance avec M. Pasquier pour ne pas le citer et chaque année on a notre point technique et moment de convivialité, c'est un rituel.

Si vous deviez définir votre relation avec ATYS CONCEPT en 3 mots ?

Convivialité, technicité, dynamisme.

Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains ? Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans nos échanges ?

Je suis très satisfait de nos échanges aussi bien à travers la hotline, les rendez-vous maintenance ou rendez-vous spécifiques. La simplicité des échanges et la prise en compte de nos problématiques industrielles qui sont bien comprises. Le retour rapide lors d'un contact à la hotline ou sur une question est un vrai atout.

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT à un collègue / une entreprise ?

Je recommande ATYS CONCEPT à 100% voir plus à mes collègues et entreprises avec qui j'ai l'occasion de travailler.

Un dernier mot ?

C'est un réel plaisir de travailler avec une entreprise comme ATYS CONCEPT qui a su évoluer à la fois techniquement et humainement.

« **Dynamisme, technicité, écoute, convivialité.** »



«Client d'ATYS CONCEPT depuis début 2019, principalement pour la suite PcVue, j'ai pu échanger avec les différents services, avec lesquels j'ai eu de très bonnes expériences.

Que ce soit pour une demande de devis, une documentation ou de l'assistance au chiffrage, l'équipe commerciale a toujours été très disponible et de bon conseil.

La réactivité du support technique est un vrai plus, surtout lorsqu'on est en mise en service et que l'on a besoin d'une réponse rapide. Un autre point appréciable est que les anomalies rencontrées, sont très rapidement remontées à l'éditeur pour traitement.

Ayant suivi les formations nouveautés PcVue, j'apprécie particulièrement la disponibilité des formateurs, ils n'hésitent pas à passer un peu plus de temps sur certains sujets en fonction de nos besoins et répondent facilement à nos questions. »

«Bref, j'aime : leur sérieux, leur disponibilité et leur réactivité.»

«Tous les ingrédients d'une bonne collaboration ! »

Olivier Allard
Gérant
Odace 2i

Témoignage de M. Mathieu Chazette

Automaticien
SOPCZ



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

Depuis 2 ans.

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

Une solution logicielle intuitive avec une prise en main rapide.

Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ?

Pouvoir mettre en route diverses installations en utilisant au mieux le logiciel afin de minimiser le temps de développement.

Comment décririez-vous l'accompagnement fait par ATYS CONCEPT ?

Personnel compétant côté commercial comme côté technique..

Témoignage de M. Mathieu Chazette



Comment décririez-vous la relation que vous avez avec ATYS CONCEPT?

Je suis en contact régulier avec notre commercial qui nous suit sur la région.

Y-a-t-il un point particulier qui vous tient à cœur dans notre relation de travail?

Le relationnel et la proximité d'écoute.

Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains ?

Je suis très satisfait.

Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans nos échanges ?

La disponibilité du personnel.

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT à un collègue / une entreprise ?

Oui, sans aucun doute.

Trois mots pour définir ATYS CONCEPT ?

« Conseil, écoute et professionnalisme »

Témoignage de M. Philippe Detourbe

Directeur Département AEE
Axima Equans Solutions Digitales



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

On a dû commencer à travailler sur les toutes premières versions de PcVue donc c'était en 1994 je crois, et à l'époque je ne suis pas sûr que la structure ATYS CONCEPT existait déjà. On a démarré directement avec ARC Informatique et puis la structure ATYS CONCEPT a été créée et à ce moment-là ARC Informatique nous a réorienté vers vous, donc c'est à partir de ce moment-là que l'on a commencé nos relations avec ATYS CONCEPT. Par logique, on a dû commencer à travailler dès le début de la création d'ATYS CONCEPT en 1996.

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

On a une image tout à fait convenable puisque si l'on n'avait pas été content du produit et des équipes, nous ne serions pas en train de discuter ensemble aujourd'hui. On peut difficilement dissocier l'équipe du produit, c'est-à-dire qu'effectivement si vous aviez une bonne équipe mais un produit de supervision qui n'était pas performant, on ne travaillerait pas ensemble. Les deux sont intimement liés. On a une bonne perception d'ATYS CONCEPT.

Si vous deviez définir votre relation avec ATYS CONCEPT en 3 mots ?

Comme je le disais en préambule : un bon produit, une bonne équipe et quelque part une bonne pérennité dans les solutions.

Témoignage de M. Philippe Detourbe

Comment décririez-vous la relation que vous avez avec ATYS CONCEPT ?

C'est une bonne relation, une relation que l'on attend d'un fournisseur qui accompagne une société d'intégration comme nous sommes. Quand on est sur des utilisations de licences classiques, on n'a pas véritablement besoin d'un support ATYS CONCEPT. On chiffre les opérations et on commande les produits en conformité avec un catalogue de prix que l'on a. Par contre quand on commence à rentrer dans des structures de supervision un peu plus complexes ou là on a besoin de support et d'assistance, on va faire appel à ATYS CONCEPT pour définir correctement les types de licences qu'il nous faut utiliser, la façon dont il faut aborder le projet. Ça fonctionne convenablement.

Y-a-t-il un point particulier qui vous tient à cœur dans notre relation de travail ?

On connaît les gens donc c'est sûr qu'on est toujours un peu lié aux gens avec qui on travaille. L'aspect humain, il est dans une relation de fidélité, il est prépondérant. S'il n'y a pas les bonnes personnes en face, l'échange ne se passe pas de la même façon.

Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains ? Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans nos échanges ?

Les contacts sont tout à fait corrects, cordiaux et comme on le disait en préambule, il faut un bon produit mais aussi une bonne équipe avec des gens qui sont à l'écoute des intégrateurs.

Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ?

Quand on a besoin d'un support particulier, par exemple sur une solution de redondance, un échange des fichiers ou des architectures qui nous sont imposées par un client final, parfois on va avoir besoin d'ATYS CONCEPT parce que l'on peut rentrer à un moment donné en limite de compétence sur un certain nombre de points techniques. C'est là on va avoir besoin d'ATYS CONCEPT pour nous aider sur ces sujets-là. C'est ce que l'on apprécie.

Le deuxième point est que lorsque l'on a des équipes à former, on envoie les équipes en formation chez ATYS CONCEPT avec des gens que l'on commence à connaître depuis quelques années. Donc c'est un peu ça qu'ATYS CONCEPT nous apporte au quotidien dans notre relation avec la société.

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT à un collègue / une entreprise ?

Pour les entreprises qui sont plutôt du grand ouest, oui quand les gens ont besoin de compétences ou de support PcVue, bien sûr on les oriente vers ATYS CONCEPT.

Un dernier mot ?

Ce que j'apprécie, c'est la pérennité et la continuité, il faut continuer comme ça. On est dans un monde où tout change à toute vitesse. Nous, société d'intégration, on se doit de travailler avec des produits et des gens qui tiennent la route dans le temps. C'est prépondérant pour ce que l'on doit déployer chez le client.



Témoignage de M. Robert Pogoda

Directeur d'Agence
Ineo MPLR



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

Pour ma part, j'ai 10 ans de présence au sein de la société INEO sur l'agence MPLR Industrie, spécifiquement dédiée au contrôle-commande et au pilotage des procédés industriels, activité d'électricité et activité d'informatique industrielle.

Quasiment depuis le début de ma présence, on a eu quelques collaborations avec ATYS CONCEPT qui ont été bâties peu ou prou avec des licences de logiciels principalement de supervision et pilotage. Des relations qui se sont un peu plus rapprochées quand nous avons gagné le contrat de maintenance et de maintien en condition opérationnelle de la GTC d'Airbus.

Nous sommes aujourd'hui partenaire et prestataire pour le compte d'utilisateurs PcVue dont Airbus pour la maintenance, la mise à jour et le maintien en condition opérationnelle au quotidien de la GTC.

“
**Si vous deviez définir votre relation
avec ATYS CONCEPT en 2 mots ?**

« **Agilité et disponibilité.** »

Témoignage de M. Robert Pogoda

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

L'image que l'on a d'ATYS CONCEPT, c'est une société plutôt bien structurée qui commercialise le logiciel PcVue que l'on utilise sur pas mal de nos installations dont certaines consistent à gérer près de 300 000 informations. Je me souviens d'un dossier où il s'agissait de reprendre le suivi d'une installation à la suite d'un de nos confères. Lors de cette reprise, nous avons rencontré un certain nombre de problèmes techniques. Face à cette situation ATYS CONCEPT, l'éditeur du logiciel et les équipes d'INEO ont dû se coordonner pour progressivement lever les points de blocage ; même si tout ne s'est pas résolu instantanément, le logiciel aujourd'hui est complètement opérationnel et les équipes ont appris par l'expérience à travailler ensemble.

ATYS CONCEPT est une société dynamique qui se positionne sur les sujets du jour, notamment dans les discussions que l'on a pu avoir avec Fabrice (* Fabrice Inguanez, président ATYS CONCEPT NDLR) dans le domaine de la gestion et du pilotage des énergies dans le bâtiment. On a pu mettre des bouts de logiciels de gestionnaire d'énergie en complément des GTC. J'ai plutôt une bonne image d'une société qui est à l'ordre du jour des préoccupations et des besoins de ses clients en matière de pilotage.

Au niveau de l'accompagnement ; c'est plutôt bien suivi par ATYS CONCEPT. Le logiciel de supervision PcVue, je l'ai connu à mon début de carrière. J'ai débuté dans l'industrie en tant que consultant sur la mise en place d'outils digitaux dans les industries dans les années 90.

A l'époque nous intégrions des logiciels ERP. On commençait à voir fleurir des automates un peu partout, des remontées d'informations en synthèse. Et quand j'ai attaqué ma première usine en équipement digital, on l'a attaqué par l'ERP. Quand on a eu terminé ça, avec le directeur de production, on s'est intéressé à comment automatiser un peu plus sa production : comment reprendre les ordres descendants, comment remonter de l'information synthétique sur l'ERP en gestion. Donc on est passé naturellement sur divers salons. A l'époque on avait un benchmarking de ce qui existait. Là où j'avais été frappé, c'est par PcVue, qui correspondait vraiment à l'époque à de la nouveauté. Il y avait vraiment une innovation qui était faite autant par l'ergonomie que par les animations. Je trouvais la solution d'ATYS CONCEPT plus abordable, beaucoup plus agile pour l'époque, que les grosses solutions lourdes qui existaient par ailleurs dans la supervision.

Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ?

A chaque fois que l'on a un appel d'offre et que l'on demande des informations sur le prix des licences, on a toujours rapidement réponse à nos questions avec une prise en compte du contexte d'affaire pour que nous puissions faire des offres les mieux adaptées possibles.

Ce qu'il y a de bien chez ATYS CONCEPT, c'est que vous suivez vos clients avec les licences qui sont disponibles. Donc quand on vous appelle, vous savez qui détient combien de licences et quel type de licence. Il y a un bon suivi. Vous avez un bon CRM et un bon suivi de l'ensemble de vos licences vendues. Ça pour nous en tant que prestataire intégrateur, quand on attaque un client, c'est facile pour nous de savoir comment il est déjà impliqué avec vos logiciels.

Témoignage de M. Robert Pogoda

Comment décririez-vous la relation que vous avez avec ATYS CONCEPT? Y-a-t-il un point particulier qui vous tient à cœur dans notre relation de travail?

La disponibilité de mon interlocuteur Fabrice Inguanez. Au niveau commercial, quand je l'appelle, même si on ne se contacte pas souvent et ça malheureusement c'est un petit bémol sur la relation, c'est que dès que l'on se contacte cela ne prend pas beaucoup de temps pour s'appeler. On est disponible, on se répond et si on n'est pas disponible, on se rappelle dans la journée. Il y a toujours une réponse à la question.

Pareil pour Ömer Vural, vous avez eu quelques changements d'interlocuteurs sur le secteur qui est le nôtre. Ömer Vural est arrivé. Il est toujours au téléphone quand il y en a besoin et il sait appeler quand lui a des idées. Les réponses commerciales ou techniques sont toujours au rendez-vous.

Après au niveau technique, les gens de notre société ont suffisamment de lien technique sur le fonctionnement quotidien du logiciel, notamment pour les équipes d'Airbus. Les réponses à questions avec la technique sont plutôt bien suivies et bien répondues.

Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains ? Qu'est-ce qu'il vous plaît le plus dans nos échanges ?

Ça se passe plutôt pas mal. On a eu des interactions avec ATYS CONCEPT au travers de Fabrice Inguanez, que je salue

au passage, qui a toujours répondu présent à nos demandes à mes sollicitations que ce soit dans le cadre d'Airbus ou dans le cadre de développement que l'on a pu essayer d'engager avec des clients autres, à l'extérieur du monde d'Airbus.

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT a un collègue / une entreprise ?

Il nous arrive de proposer vos logiciels auprès de certains clients quand il y a besoin. Cela fait partie de notre travail d'intégrateur que d'adapter la réponse que nous faisons à nos clients avec un logiciel qui va bien par rapport à leur besoin.

Oui on recommande ATYS CONCEPT sur certaines applications, chez certains clients.

Nous allons changer notre mode de fonctionnement. Je vais rajouter une personne dans mon organisation qui va suivre les projets et qui va être à l'avant vente et vente en contact direct avec le client donc je vais avoir plus de projets qui vont arriver. Forcément, on va être amené à recommander un peu plus ATYS CONCEPT et les logiciels et on va surtout remettre un peu de liant commercial agile entre nos deux structures, notamment entre Ömer Vural et mon nouveau responsable d'affaire qui arrive. On aura des thématiques supplémentaires à gérer.

Un dernier mot ?

Continuez, restez disponible et à l'écoute.

Témoignage de M. Thierry Delalande

Chef de service
Spie 35



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

Je n'ai pas revérifié de manière exhaustive mais cela fait depuis un peu plus d'une quinzaine d'années, puisqu'on a dû commencer à travailler ensemble sur certains projets, typiquement l'appel d'offre des hôpitaux de Tours à la fin des années 2000 (ça devait être en 2007-2008).

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

C'est une image qui reste immuable depuis quinze ans. C'est la notion de partenariat avec différentes technologies que ce soit PcVue pour la partie système SCADA et puis MIV soft pour la partie comptage des énergies. Ça fait quinze ans que l'on connaît ATYS CONCEPT à travers ces solutions là et elles n'ont pas bougé.

Donc derrière cette notion de partenariat, il y a aussi la notion de spécialiste, de conseil et d'expertise.

Témoignage de M. Thierry Delalande



Comment décririez-vous la relation que vous avez avec ATYS CONCEPT? Y-a-t-il un point particulier qui vous tient à cœur dans notre relation de travail?

Une relation de confiance, c'est-à-dire que dès qu'il y a eu des sujets, il y a eu des échanges qui se font dans une notion de confiance, de gagnant gagnant et de satisfaction globalement de l'intégrateur et du client final et en dehors de toute préoccupation d'ordre économique ou autre qui pourrait venir polluer les débats. Nous travaillons aussi avec AURECOM (distributeur d'ATYS CONCEPT sur la région Bretagne - NDLR) sur la Bretagne qui a un positionnement qui est un peu différent et malgré tout ça se traduit par aucune difficulté, ça reste fluide. Donc, c'est agréable parce que quand on a besoin d'échanger avec ATYS CONCEPT, on ne se voit pas fermer les portes alors qu'au final nous n'avons pas forcément une grosse activité économique avec la société. C'est un vrai confort pour nous.

Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ?

On était parti du dossier d'un appel d'offre en conception / réalisation, un dialogue compétitif sur les hôpitaux de Tours, qui nous a permis nous de développer les activités de GTB que l'on a aujourd'hui chez Spie à Rennes. Et donc c'est à cette occasion là que l'on a pu commencer à travailler ensemble avec une belle réussite puisque presque plus de quinze ans après on y est encore. Il n'y a pas très longtemps nous étions encore avec Fabrice Inguanez chez le client ensemble, donc c'est signe que ça marche plutôt bien, le client est satisfait nous aussi et ATYS CONCEPT joue son rôle. Voilà, c'était cette première expérience. Depuis, cela se concrétise en avant-vente ou en réalisation à travers du conseil et de l'expertise, de la formation aussi pour les contrats partenaires PcVue puisque ce sont les équipes d'ATYS CONCEPT qui viennent chez nous. Il y a des échanges réguliers entre nos différentes entités.

Comment décririez-vous l'accompagnement fait par ATYS CONCEPT ?

Il y a un accompagnement qui est plutôt à notre initiative, c'est-à-dire que dès que l'on a besoin d'un appui quelconque que ce soit pour des prérogatives commerciales ou en réalisation, c'est comme ça que se font les échanges. Mais aussi dans l'autre sens, c'est à dire que quand il y a des clients qui sollicitent ATYS CONCEPT pour avoir des noms de partenaires intégrateurs, il y a aussi cet échange avec ce retour dans l'autre sens ou nous on est bien sûr contributeur dans le business vis-à-vis d'ATYS CONCEPT et ARC Informatique. Il y a aussi la monnaie de la pièce qui nous est rendue de temps en temps sur certains sujets ou on est cité comme des intégrateurs PcVue compétents et donc mis à contribution sur des projets de clients finaux.

Témoignage de M. Thierry Delalande

Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains? Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans nos échanges?

La satisfaction, elle est pleine et entière. Les contacts sont bons, les contacts humains, les contacts techniques. La technique est importante dans nos métiers donc c'est important pour nous d'avoir des partenaires sur lesquels s'appuyer. Sur les sujets, il y a des suivis réguliers et des gens qui sont compétents donc il n'y a aucune difficulté.

Les échanges sont sans ambiguïté, c'est que nous avons un positionnement un peu particulier, nous n'avons pas des échanges qui sont forcément journaliers, quotidiens ou autres. Malgré tout quand il y a des échanges et quand on a besoin d'un coup de main, le service il est là. Il n'y a pas de difficultés de ce côté-là. Il y a une vision commune aussi c'est-à-dire que les choses qui doivent être partagées sur des aspects commerciaux sont partagées en amont et pas face aux clients, on y va main dans la main. Ça, c'est satisfaisant. Il y a une volonté de la part d'ATYS CONCEPT de faire confiance à ses intégrateurs, de les laisser faire leur travail. Longue vie à ATYS CONCEPT et au partenariat que l'on peut avoir ensemble.

Nous de notre côté, quand on a besoin de l'appui d'ATYS CONCEPT, et bien chacun sait rester à sa place mais aussi participe aux échanges quand il y a besoin. C'est intéressant, il n'y a pas de course au volume, pas d'entourloupe, voilà ça n'existe pas dans la relation et ça c'est un aspect serein pour nous dans notre relation avec ATYS CONCEPT. On sait qu'il n'y aura pas de difficultés, c'est plaisant à ce niveau-là, on peut y aller en toute confiance.

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT à un collègue / une entreprise ?

Oui, au regard de ce que l'on vient de dire, difficile de dire le contraire. J'irai même un peu plus loin, il y a un mode de fonctionnement qui est spécifique à ATYS CONCEPT dans la notion de distribution mais aussi d'expertise qui va avec, que l'on ne retrouve pas dans toutes les solutions du commerce qui apporte une vraie valeur ajoutée, une vraie notion de proximité. Nous sommes dans l'ouest et c'est important aussi de pouvoir se voir aux travers des formations et ainsi de suite. On est relativement proches géographiquement. Donc on pourrait même dire que le modèle pourrait être transposable chez d'autres qui n'ont pas ce positionnement avec des relais comme peut l'être ATYS CONCEPT sur des solutions PcVue et MIV et qui de fait sont aussi moins présents localement, moins proches de leurs intégrateurs. C'est non seulement une recommandation de l'entreprise pour son sérieux, ses compétences techniques et humaines et puis c'est aussi une recommandation pour certains qui ne sont pas dans cette voie là et qui demain pourraient se rapprocher d'un mode de fonctionnement identique.

Si vous deviez définir votre relation avec ATYS CONCEPT en 3 mots?

La notion de confiance, la notion de partenariat et puis aussi la notion d'expertise depuis quelques années maintenant. Au travers de la solution PcVue, les équipes chez nous ont à faire à ATYS CONCEPT en premier niveau d'expertise sur les solutions PcVue donc on échange régulièrement et nous avons des réponses à pas mal de nos questions donc c'est plutôt positif.

Un dernier mot ?

Je n'ai pas un mot particulier, si ce n'est que ça continue comme ça, longue vie à ATYS CONCEPT et au partenariat que l'on peut avoir ensemble.

Cédrik Cayol
Responsable B.E.
Bossard

« Equipe ATYS CONCEPT au top ! Commercial disponible et convivial, équipe technique au point pour l'accompagnement projet ainsi que pour le support site. »

« Pour moi, ATYS CONCEPT ce n'est pas seulement de la distribution de produits, c'est un partenariat de proximité qui nous apporte conseils et solutions pour une grande partie de nos domaines d'activité. »

Mickaël Laret
Technicien Chef de Projet
SNEF Connect - Agence de
Toulouse

Stéphane BOULARAND
Assistant Responsable d'Affaires – Chef de Projets
INEO MPLR agence Industrie

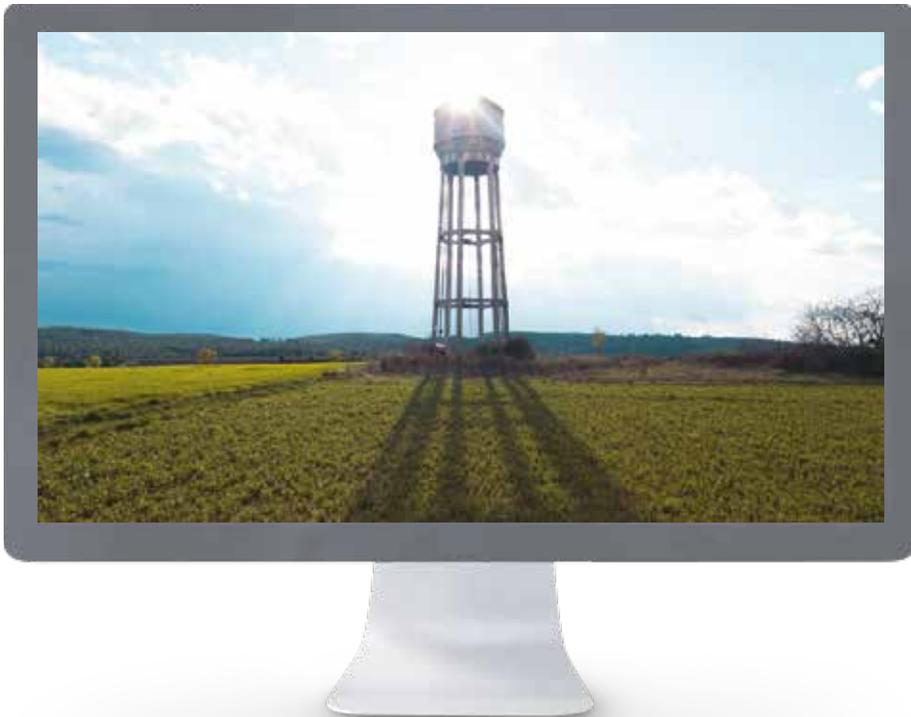
« L'équipe d'ATYS CONCEPT a toujours été en soutien auprès d'INEO agence industrie dans la réalisation des projets GTC/GTB. Merci pour ses compétences et sa réactivité. Continuez à être bons. »



Témoignage de M. David Caillier



Directeur des Opérations
Verdone



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

Longtemps ... à partir d'un certain nombre d'années, on ne parle plus de son âge. Une petite indication, Fabrice Inguanez, heureux propriétaire d'ATYS CONCEPT m'a formé à Pcvue dans les années 1990. Je l'ai vu partir pour créer ATYS CONCEPT, je travaille donc avec ATYS CONCEPT quasiment depuis le début de cette aventure.

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

Une entreprise dynamique, un service commercial réactif.

Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ? Comment décririez-vous l'accompagnement fait par ATYS CONCEPT ?

Lorsque nous avons eu besoin d'ATYS CONCEPT sur un accompagnement projet, ils ont répondu présent !

« Il n'y a pas eu de «faut voir»,
«pourquoi pas».

Cela a été « on y va ! » »

Témoignage de M. David Caillier



Comment décririez-vous la relation que vous avez avec ATYS CONCEPT? Y-a-t-il un point particulier qui vous tient à cœur dans notre relation de travail?

Comme dans toutes les histoires de couples, il y a eu des hauts et des bas. Nous avons toujours su surmonter les épreuves, cela nous a rendu probablement plus forts.

A ce jour nous avons une très bonne relation construite, je le pense, sur la confiance.

Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains ? Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans nos échanges ?

Nous avons besoin de réactivité et d'écoute dans notre métier. De ce point de vue, Ömer Vural est remarquable.

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT à un collègue / une entreprise ?

Bien entendu, je recommande ATYS CONCEPT et à travers vous PcVue.

ATYS CONCEPT est très liée à PcVue, nous sommes souvent sollicités par d'autres produits mais avec le recul, peu de produits ont autant de preuves de pérennité. C'est pour nous un argument essentiel. Nous devrions donc encore un peu travailler ensemble !

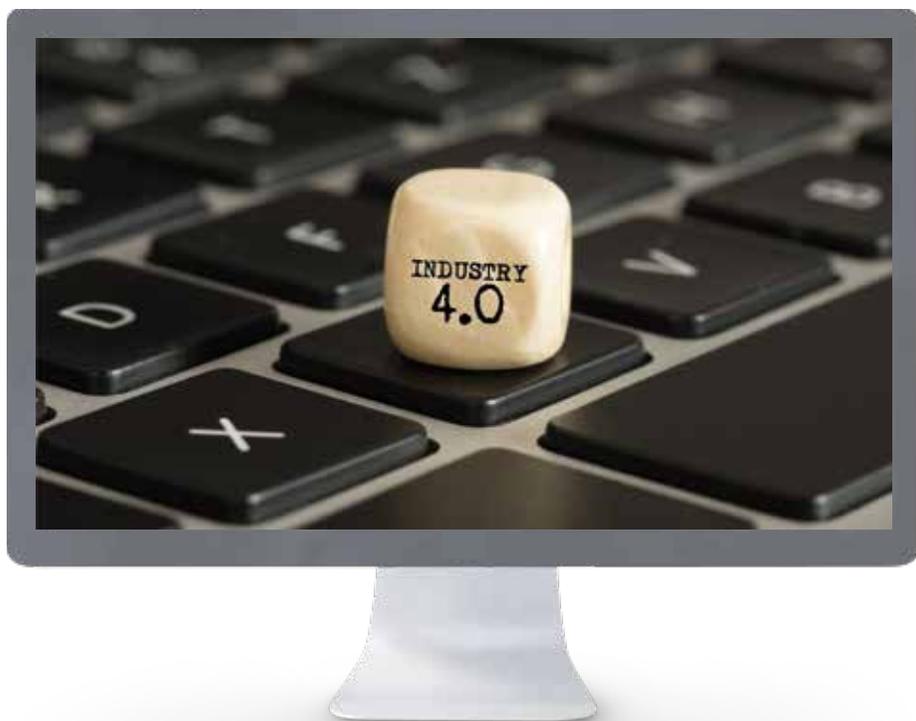
Un dernier mot ?

« Je vous souhaite longue vie. »

Témoignage de M. Thierry Levray



Dirigeant
ACTYTUDE



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

Cela doit faire une petite dizaine d'années sur lesquelles nous avons travaillé la mise en place d'un partenariat solide et très complémentaire pour pouvoir proposer une palette de services aux clients d'ATYS CONCEPT.

Comment avez-vous découvert ATYS CONCEPT ?

Par l'intermédiaire de l'éditeur de la solution de GMAO, DIMO Maint qui est basé à Lyon. J'ai été présenté à ATYS CONCEPT et nous avons vite noué un partenariat constructif.

En qualité de partenaire avec ATYS CONCEPT, comment qualifieriez-vous cette relation en 3 mots ?

L'expertise, l'agilité et la convivialité des équipes d'ATYS CONCEPT.

Témoignage de M. Thierry Levray

Pouvez-vous nous dire ce qui vous a encouragé à travailler avec notre société ?

L'expertise et le positionnement dans la démarche de transformation digitale sur les marchés de l'industrie. Ça, c'est un point très très important d'ATYS CONCEPT, la société a une réelle expertise et un réel positionnement dans toutes les solutions qu'elle propose sur cette démarche de transformation digitale. Nous avons observé une réelle complémentarité sur le sujet puisque ACTYTUDE est spécialisé dans l'optimisation des activités de maintenance industrielle. Par la mise en place de process, de méthodes et d'outils en tenant compte de cette démarche incontournable qu'est la digitalisation des activités de maintenance. Il y a une réelle complémentarité en cela et notamment avec la distribution d'ATYS CONCEPT d'un logiciel de GMAO, puisque quand on intervient, nous ACTYTUDE, dans la révision des process, des méthodes et des outils, on est sur la mise en œuvre du numérique et notamment des outils de GMAO. Donc on rajoute une couche d'organisation des process et méthodes de maintenance industrielle. On en profite souvent pour interconnecter ces outils de GMAO avec des logiciels de production et de pilotage de la production, outils qui sont au catalogue d'ATYS CONCEPT.

Qu'est-ce que la société ATYS CONCEPT vous a apporté dans votre travail ?

ATYS CONCEPT a favorisé la représentation du savoir-faire d'ACTYTUDE sur les marchés d'ATYS CONCEPT. Nous avons conceptualisé ensemble un catalogue qui décrit la nature des prestations ACTYTUDE, en termes de conseils, vers les responsables et directeurs de maintenance afin de décrire tout le savoir-faire du cabinet et grâce à ATYS CONCEPT diffuser du contenu dans les différentes démarches de conquête commerciale d'ATYS CONCEPT.

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

Une entreprise dynamique, un acteur significatif sur ses marchés, un état d'esprit jeune et une entreprise agile. Tous ces facteurs-là donnent envie de travailler main dans la main.

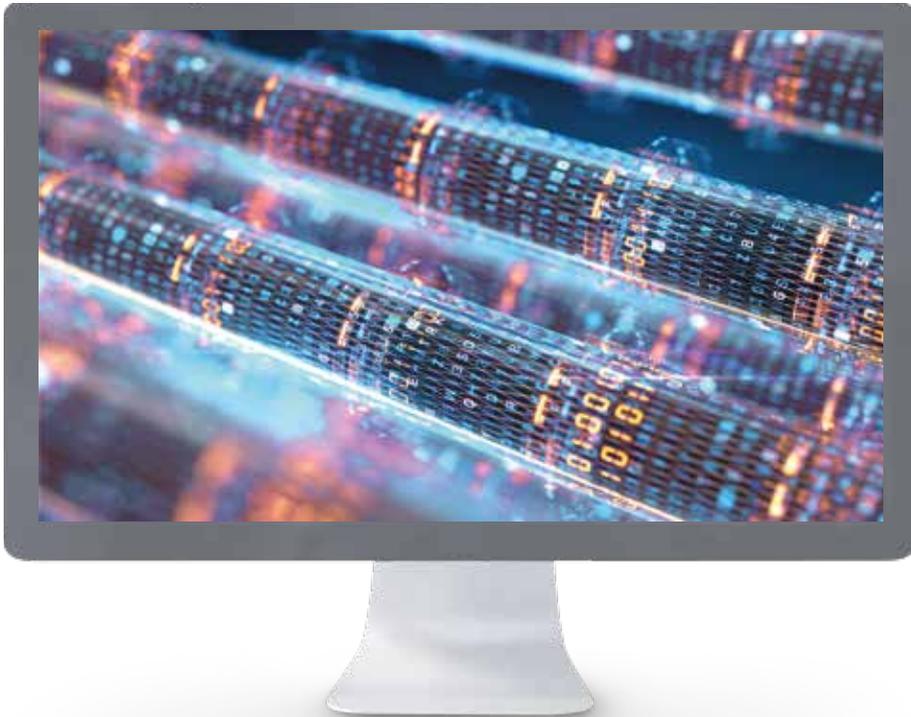
Un dernier mot ?

C'est le souhait de renforcer ce partenariat pour développer nos activités respectives, peut-être l'organisation d'événements et de salons, afin de diffuser, main dans la main, nos savoirs et notre complémentarité sur les marchés d'ATYS CONCEPT.



Témoignage de M. Pascal Marin

Responsable Agence Automatismes Froid Industriel
Axima Réfrigération France



Depuis combien de temps travaillez-vous avec ATYS CONCEPT ?

Ça fait tellement longtemps que je ne m'en rappelle plus ! Je pense que je travaille avec ATYS CONCEPT depuis le début. Je travaillais déjà avec PcVue avant, avec ARC Informatique, à l'époque qui était distribué par Modicon à Nantes dans les années 80 et ça devait être le PcVue 2. Cela remonte à très longtemps. Je pense que cela doit faire pas loin de 25 ans que je travaille avec ATYS CONCEPT.

Quelle est l'image que vous avez d'ATYS CONCEPT ?

Une bonne image. Quand je parle d'ATYS CONCEPT par rapport à la concurrence, souvent c'est l'image d'une société à taille humaine qui est proche de ses clients, plus proche que la plupart de ses concurrents et avec des gens accessibles.

Si vous deviez définir votre relation avec ATYS CONCEPT en 3 mots ?

« C'est une relation de confiance et fidélité. Et écoute. »

Témoignage de M. Pascal Marin



Comment ATYS CONCEPT vous a-t-il aidé dans vos projets ? Comment décririez-vous l'accompagnement fait par ATYS CONCEPT ?

C'est une des qualités d'ATYS CONCEPT, ses fonctions supports : support commercial car quand j'ai besoin d'ATYS CONCEPT, on est capable de monter des projets ensemble dès le chiffrage et puis après il y a le support technique. L'accompagnement, il est du début du projet jusqu'à la fin de la réalisation.

Quel est votre degré de satisfaction par rapport à la qualité des contacts humains ?

Je vais mettre 8/10 pour laisser une marge pour progresser et entretenir ce qu'il y a déjà en place.

Recommanderiez-vous ATYS CONCEPT à un collègue / une entreprise ?

C'est ce que je fais depuis 25 ans, donc oui.

Un dernier mot ?

Il faut que l'on continue ce partenariat, même si je suis plutôt vers la retraite ! Mes premiers pas sur une supervision, c'était sur du PcVue, j'aurai fait presque toute ma carrière avec PcVue. On va continuer jusqu'au bout. J'espère qu'ATYS CONCEPT va continuer à progresser aussi, comme nous d'ailleurs. Surtout qu'ATYS CONCEPT ne change rien, qu'elle reste cette société à taille humaine et proche de ses clients, c'est ce qui fait une de ces forces je pense. On se dira au revoir dans 5-6 ans ! Bon courage pour la suite ! Je suis rendu à la troisième équipe que je monte dans ma carrière et ils sont tous piqués PcVue. Ils vont continuer à travailler avec PcVue et le promouvoir partout. C'est plutôt pas mal, c'est que ATYS CONCEPT a bien fait son boulot.



Remerciements



Olivier ALLARD - Stéphane BOULARAND - David CAILLIER - Cédrik CAYOL

Mathieu CHAZETTE - Thierry DELALANDE - Philippe DETOURBE

Antoine HERZOG - Mickaël LARET - Anthony LEPAROUX

Thierry LEVRAY - Thierry MAINCENT - Pascal MARIN

Robert POGODA - Pascal REMOUE - Zoran RUNIC

Merci et rendez-vous dans 25 ans !



Crédits : Graphiques, photographies, illustrations : stock.adobe.com, shutterstock.com, istockphoto.com. Tout autre visuel reste la propriété exclusive d'ATYS CONCEPT.

Droits d'utilisation et copyright : Toutes les citations de marques, d'organismes et d'entreprises et images présentes dans ce document sont utilisées à des fins d'informations et d'illustrations des propos avec l'aimable autorisation des personnes interviewées agissant au nom de leur entreprise. Les noms et visuels des marques, organismes et entreprises valorisés restent la propriété des marques, organismes et entreprises auxquelles ils se rapportent et sont soumis à la législation en vigueur. Il n'est pas permis que ce document soit proposé au téléchargement sur un autre site internet que celui d'ATYS CONCEPT.

Le contenu ne peut être repris sans l'autorisation préalable d'ATYS CONCEPT.

1996 - 2021

25 **atys**
CONCEPT
ans

Retrouvez toute notre actualité sur notre site web :
www.atys-concept.com

contact@atys-concept.com

02 40 11 33 60

