

EAF et QDV en mode Cloud structurent et accompagnent la stratégie de croissance de SOCACOM :

un Système d'Information au service des Chargés d'affaires



Qui ?

Spécialiste du courant faible, utilisé pour transporter l'information, SOCACOM a été créé en 1993 par Patrice Martin. Rachetée en 2015 par Stéphane Picquette, l'actuel PDG, l'entreprise basée à Rouen ajoute une corde à son arc : une offre de services autour du courant fort, celui qui transporte l'énergie. Aujourd'hui, cette PME de 35 personnes réalise un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros, elle est présente dans tout l'hexagone à partir de son Siège Social ou de son agence de Nancy. SOCACOM offre son expertise, sa compétence et ses produits innovants aux industriels, tous secteurs confondus, aux ministères, à l'enseignement, aux acteurs de la santé, de la presse, etc., et ce du grand groupe à la TPE. www.socacom.fr

« Les modules EAF en mode Cloud sont flexibles autant que robustes. Ils s'adaptent donc facilement à nos différents besoins et à nos processus. Ils font partie intégrante de notre stratégie de croissance et de notre nouvelle dynamique. On va relever le défi avec eux »,

- Stéphane Picquette,
Président Directeur Général
de SOCACOM

? De l'AS400 à EAF en mode Cloud

« Nous étions client de longue date de SQL, nous avons mis en place des outils de gestion sur AS400 et tout était hébergé chez eux, » indique Stéphane Picquette. Mais ça, c'était avant !

Notre dynamique PDG, qui a été commercial chez SOCACOM pendant plus de 15 ans, connaît bien la société, son métier, son marché, son positionnement, etc. Il veut l'emmener plus loin, vers demain, mais pour cela, il faut avoir une vision globale de l'activité, mettre en place un véritable contrôle de gestion. Il fait une rapide analyse des points forts et des points faibles, bâtit sa stratégie et définit les challenges.

Le premier constat : « L'information n'était pas accessible par tous et partout au sein de la société. Elle n'était ni transversale, ni historisée, ni sécurisée et donc, sous-exploitée. Lorsqu'on sait que la donnée est une des constituantes du capital immatériel de l'entreprise, on comprend vite son importance. Il fallait donc que l'on mette en place un Système d'Information capable de nous accompagner pour soutenir nos ambitions, » ajoute-t-il.

Le choix du mode Cloud est évident. « Nous avons toujours ou presque travaillé avec une infrastructure informatique déportée ». Pas de question à se poser sur le choix des serveurs, l'évolution des technologies, la sécurité, la maintenance, etc., cela fait plus de temps pour se consacrer à son cœur de métier. Vient ensuite l'analyse des besoins et la mise en place du Système d'Information. « Le partenariat avec SQL avait bien fonctionné, nous avons donc travaillé avec eux pour bâtir une solution de gestion à l'affaire sur-mesure. »



Hier et aujourd'hui...

Les 6 Chargés d'affaires avaient chacun leur méthode pour faire les devis ; la comptabilité n'avait pas une vue d'ensemble sur les affaires ; les achats étaient sollicités sans arrêt pour ajuster les prix ou compléter les informations ; et la direction ne savait pas quel produit était le plus vendu, quel Chargé d'affaires faisait le plus de chiffre, quel secteur d'activité était le plus porteur, ... Difficile d'avoir une vision à 360° si les bases ne sont pas là. « J'avais une vision parcellaire en tant que commercial, je voulais avoir une vision globale de SOCACOM en tant que PDG. Analyser les non transformations des devis, les différences de marges entre les produits, les secteurs géographiques les plus porteurs, les secteurs d'activités sur lesquels nous avons une forte pénétration, et j'en passe. Bref ! Diriger une entreprise pour la conduire au succès encore et toujours, » précise Stéphane Picquette. SQI prend en compte tous ces besoins et implémente EAF (Espace Affaires) en mode Cloud avec QDV (Quick Devis) pour la partie chiffrage.

La solution de gestion à l'affaire EAF est la pierre angulaire du nouveau Système d'Information, QDV vient compléter les fonctionnalités indispensables pour SOCACOM. En effet, comme nous l'a dit Stéphane Picquette, les devis n'étaient pas une base de travail collaborative et fiable permettant une analyse fine des données commerciales. Qu'à cela ne tienne... SQI adapte et intègre l'outil de chiffrage, le paramètre en fonction des besoins du spécialiste du courant faible, de sa méthodologie, de ses attentes et met en place une bibliothèque centrale de produits/tarifs pour les éléments électriques, développée par EURO ID.

La mise en oeuvre est terminée en octobre 2016, « un peu tôt pour avoir des retours d'expérience 100% fiables, » nous dit Stéphane Picquette. Certes, mais les changements sont d'ores et déjà tangibles.

« Notre point fort nous le connaissons, nous avons une véritable expertise métier et une réputation d'excellence, il fallait avoir les outils informatiques qui nous aideraient à les exploiter au mieux »,

- Stéphane Picquette, Président Directeur Général de SOCACOM

SOCACOM en route pour + 40% de chiffre d'affaires en 2020

Aujourd'hui, tous les Chargés d'affaires gèrent les devis et leur suivi via le portail EAFCloud. Ils ont, de fait, tous la même charte graphique, mais pas uniquement, la base de données tarifaire est commune et l'acheteur va pouvoir, à court terme, passer plus de temps à négocier les prix et autres remises avec les fournisseurs, qu'à renseigner les commerciaux. Les processus ont été revus, tous les devis sont validés par la direction, qui peut ainsi intervenir en fonction de sa connaissance des clients et du marché. Un gain de temps et une sécurité pour notre PDG qui a une vision claire de ses marges. « C'est un échange entre nous, un véritable travail collaboratif auquel nous n'étions pas habitués, mais qui booste notre réactivité. »

L'accompagnement au changement se fait sans difficulté. En effet, l'acceptation de la solution EAF est facile car elle est plus ergonomique que les outils sur AS400.



Portail Espace Affaires de SOCACOM

Et le futur ?

EAF et QDV en mode Cloud permettent à chacun de se recentrer sur son métier, « ce sont des outils flexibles autant que robustes. Ils s'adaptent donc facilement à nos différents besoins et à nos process, » détaille Stéphane Picquette. « Ils font partie intégrante de notre stratégie de croissance et de notre nouvelle dynamique. On va relever le défi avec eux. »

Stéphane Picquette conclut : « Nous avons encore des modules d'Espace Affaires que nous souhaitons mettre en place, comme la gestion du matériel et la planification. Mais chaque chose en son temps. Il faut maintenant que nous prenions la pleine mesure de notre nouveau Système d'Information. Que nous lui fassions faire tout ce dont nous avons besoin et ensuite, demain, après demain, il évoluera avec nous. »