



Le PetIT Journal de SQI/Terra 7

2ème semestre 2016 - LPJ 13

Edito de Philippe SEUGE - PDG de SQI

La fin de l'année est, traditionnellement, l'époque des bilans. Je ne vais donc pas déroger à la règle.

Mais commençons ce PetIT Journal par un témoignage. Nous donnons la parole à SOCACOM, que nous avons accompagné dans sa migration de l'AS400 vers Espace Affaires en mode Cloud. Un Système d'Information sur mesure pour soutenir la stratégie de croissance de la société et les objectifs ambitieux de son PDG.

L'année 2016 pour SQI maintenant ?

Vous êtes toujours plus nombreux à nous faire confiance, nous en sommes très fiers. Pour vous et avec vous, l'équipe est prête à relever tous les défis... et ils ont été nombreux !

- 3000 utilisateurs ? *C'est fait !*
- La « mise en beauté » de notre solution de gestion à l'affaire, avec une ergonomie repensée ? *C'est en cours !*
- De nouvelles fonctionnalités et je dirai même, la refonte de certaines d'entre elles ? *Nous nous y attelons !*
- De nouvelles possibilités métier prises en compte et interfacées directement avec EAF ? *Je vous laisse les découvrir dans « Quoi de neuf chez SQI/T7 » !*
- Des offres produits qui savent répondre à toutes les catégories d'entreprises ? *A retrouver également dans la même rubrique !*

Bref ! Un bilan en forme de satisfecit, qui nous pousse à aller chercher toujours plus loin l'excellence et l'innovation. Notre seul moteur, en effet, est votre confiance renouvelée.

Je terminerai ce petit mot qui clôture ces 366 jours de 2016, en vous souhaitant de belles fêtes de Noël et de fin d'année.

Rendez-vous très vite en 2017 pour de nouvelles aventures avec vous, chers clients.

Bonne lecture à tous,

Un client témoigne

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.

Et demain ? « J'ai un objectif de croissance ambitieux : + 40 % en 5 ans, » déclare Stéphane Picquette. Le pourquoi est clairement défini, passons au comment.

De l'AS400 à EAF en mode Cloud

« Nous étions client de longue date de SQI, 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. « Notre point fort nous le connaissions, 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. »

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 SQI 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

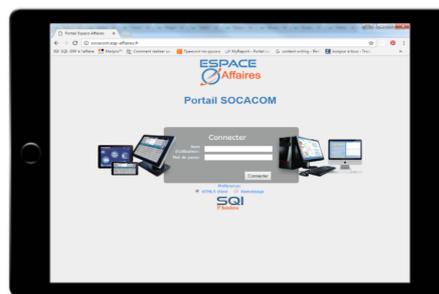
différences de marges entre les produits, les secteurs géographiques les plus porteurs, les secteurs d'activités sur lesquels nous avons une forte pénétration, et j'en passe. Bref ! Diriger une entreprise pour la conduire au succès encore et toujours, » précise Stéphane Picquette. SQL prend en compte 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... SQL 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 œuvre 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.

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 EAF-Cloud. 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.

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. »

Et le futur ?

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. »

Rendez-vous est pris avec SOCACOM pour un prochain numéro du Petit Journal.

Quoi de neuf chez SQL ?

De nouvelles fonctionnalités et de nouvelles interfaces... Que sera EAF, votre solution de gestion à l'affaire en 2017 ?

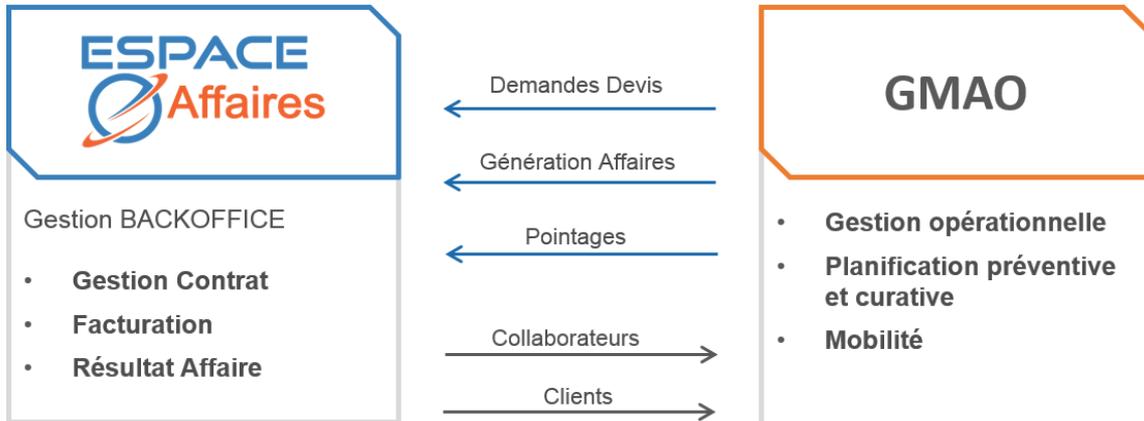
Le credo de SQL est toujours : offrir les meilleures technologies à nos clients pour les aider à construire un Système d'Information robuste, fiable, flexible, sécurisé et pérenne, donc évolutif ! En effet, vos besoins se complexifient et la chaîne numérique touche aujourd'hui tous les métiers de l'entreprise. Fort de ce constat et de notre maîtrise quant à l'intégration de solutions tierces, complémentaires d'EAF, nous vous offrons de nouvelles possibilités, que ce soit pour la GMAO ou la Dématérialisation de vos factures.

Deux partenariats... Deux nouveaux connecteurs dans EAF

- **La GMAO.** Vous gérez d'ores et déjà les contrats et la facturation de votre service après-vente via EAF, vous pourrez gérer demain, la planification préventive et curative et la mobilité de vos collaborateurs sur le terrain via une solution de GMAO sélectionnée par SQL.

En effet, Espace Affaires sait s'interfacer de façon spécifique, en fonction de vos besoins, avec deux des principales solutions du marché en mode SaaS, [TWIMM](#) et [MISSION](#), élargissant ainsi le spectre de ses fonctionnalités en répondant aux besoins opérationnels et métiers.

Exemple Interface Bidirectionnelle EAF / GMAO

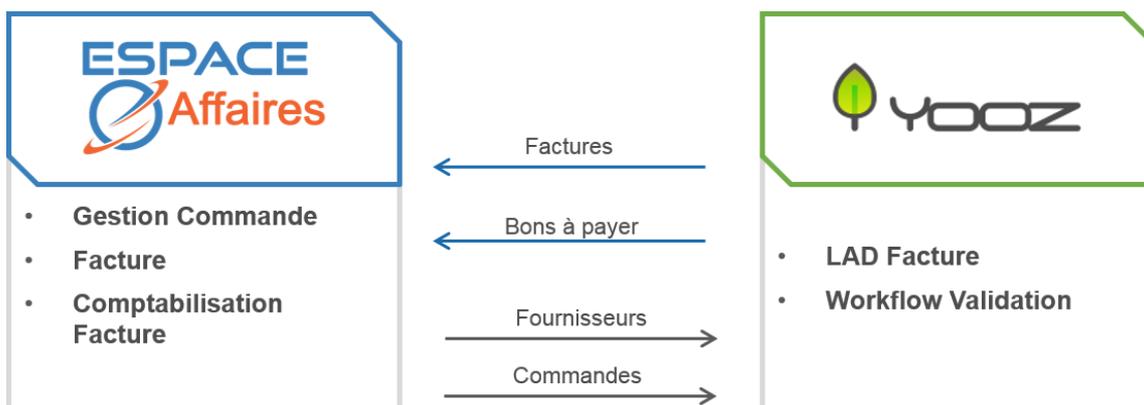


- **La Dématérialisation de factures.** Vous souhaitez dématérialiser vos factures, demander au système de les lire afin de pré-informer la saisie et importer les informations dans votre gestion d'affaires EAF ? Rien de plus facile !

Espace Affaires sait s'interfacer avec certaines solutions leader sur le marché. Certains de nos clients ont choisi la solution [YOOZ](#), une solution internationale en mode SaaS, qui fait référence sur le marché (1800 clients et quelques 30000 utilisateurs). Elle est basée sur la lecture automatique des documents (LAD) et la reconnaissance des caractères (OCR) pour le traitement de l'information.

L'interface YOOZ permet de mettre en place un véritable Workflow automatisé bidirectionnel de validation et d'analyse des factures, qui va réduire notablement vos coûts de traitement, optimiser vos processus comptables, sécuriser et contrôler vos données, tout en divisant par 2, au moins, le temps de traitement.

Exemple Interface Bidirectionnelle EAF / YOOZ



Au travers de l'intégration de ces nouvelles solutions tierces dans Espace Affaires, SQL confirme sa vision à long terme :

- étendre et enrichir sa solution métier, l'équipe de R&D s'y emploie au quotidien;
- s'appuyer sur des solutions tierces, qui ont fait leur preuve sur leur marché, pour élargir notre palette de fonctionnalités.

EAF évolue, pour répondre et s'adapter, encore et toujours, à vos attentes.

Des offres commerciales qui se diversifient pour répondre à tous les besoins.

Notre solution de gestion de chantier, Espace Affaires, était, jusqu'alors, plutôt dédiée aux ETI, grosses PME et autres grands groupes. Mais les autres alors ?

Ces sociétés de moins de 50 personnes qui participent tout de même à hauteur de 44% à la valeur ajoutée du tissu productif français et qui représentent quelque 49% de la population active ? SQL a, aujourd'hui, une réponse adaptée : le mode SaaS, le mode Cloud ou la solution EAF packagée.

Rappels sur les différents termes liés au mode de commercialisation d'un logiciel :

- On premise : achat de licence
- On demand : SaaS (Software as a Service), ou Cloud (hébergement dans les « nuages »).

En 2017 vous pourrez acquérir votre solution de gestion à l'affaire, soit :

1. En achetant la ou les licences Espace Affaires dont vous avez besoin – mode on premise -,
2. En vous abonnant mensuellement à la solution EAF, en fonction de vos besoins et des utilisateurs concernés. Vos données étant hébergées sur vos serveurs – mode SaaS et Box EAF.
3. En vous abonnant mensuellement à la solution EAF, toujours en fonction de vos besoins, mais en externalisant l'hébergement de vos données – mode Cloud et serveurs OVH.



Mais aussi... Vous aurez le choix entre :

- La solution complète EAF pour une gestion à 360° de vos projets et un Système d'Information complet, robuste et flexible.
- La solution packagée qui vous offre, dans un premier temps, des fonctionnalités métiers plus restreintes, qui conviennent à vos besoins immédiats. Cette offre est évolutive et peut « grandir » en même temps que votre société et/ou que vos exigences.

Voilà quels ont été nos « chantiers » 2016 et leurs premiers résultats. Nous reviendrons en détail sur ces nouveautés dans un prochain numéro du PetIT Journal.

SQL en action

**Nos partenaires enrichissent et dynamisent leurs offres. Focus sur...
MyReport Studio de Report One !**



L'éditeur français de la solution de reporting, acteur incontournable du secteur de la Business Intelligence, annonce [MyReport](#) Studio. Quelques chiffres tout d'abord pour rappeler le positionnement phare de [Report One](#) sur le marché :

- 15 ans d'expérience
- 6 agences
- 54 collaborateurs
- 250 partenaires
- 5000 clients
- 30 000 utilisateurs

MyReport Studio : la 1^{ère} solution de dataviz signée MyReport

Là où un tableau Excel aurait été une succession de lignes et de colonnes, la data visualisation (représentation graphique et visuelle de la donnée) facilite la compréhension et améliore la prise de décision au quotidien. En effet, il faut savoir que, d'après des études scientifiques, les images sont traitées 60 000 fois plus vite que le texte et 90 % de l'information transmise au cerveau est visuelle.

MyReport Studio ? Conçue pour tous les utilisateurs

C'est une solution simple et intuitive conçue pour répondre aux besoins de tous les métiers de l'entreprise. La création de rapports se fait par glisser-déposer. Ses fonctionnalités très puissantes sont accessibles via un simple clic droit. La navigation dans les graphiques est configurée via des cases à cocher.

MyReport Studio est pensée « mobilité » pour une visualisation des données en mode graphes, jauges et courbes depuis son smartphone.

MyReport Studio met en scène la donnée de façon agréable, visuelle et graphique, ce qui permet à tous, quel que soit le niveau de compétence, de se l'approprier pour l'analyser et la comprendre.



SQI & Terra 7

www.sqi.fr

20, avenue de l'Europe - 78000 VERSAILLES

Tél. 01 39 02 61 61

marketing@sqi.fr

CONTACT