

TÉMOIGNAGE CLIENT - 2024

COASET Group : Espace Affaires, au cœur de l'innovation et de la performance

1969, Jean-Pierre Meynet et Paul Triquet s'associent pour créer SEICAR (Société d'Etudes et d'Installation du Conditionnement d'Air et de Réfrigération), une entreprise pionnière dans le froid industriel. Au fil des années, l'entreprise se développe pour devenir une holding familiale.

L'histoire du Groupe est marquée par des étapes clés qui ont façonné COASET Group tel que nous le connaissons aujourd'hui. **COASET Group**, s'impose comme un acteur majeur en France et en Suisse romande. Il propose des solutions de réfrigération et traitement d'air pour les secteurs agroalimentaire, industriel et tertiaire.

COASET Group englobe la direction générale et les fonctions supports telles que les ressources humaines, la logistique, la finance et le juridique.

Elle compte 3 filiales, présentes en France et en Suisse :

- **SEICAR** conçoit, installe et assure la maintenance des équipements frigorifiques, de climatisation et de traitement de l'air ;
- **Industisol**, créée en 1997, apporte une brique complémentaire avec son expertise en isolation frigorifique ;
- et **IBEA**, spécialisée depuis 20 ans dans le négoce de produits et équipements d'isolation.

COASET Group a pris ses racines au sein d'un terreau familial solide avec un enjeu de développement et de transmission chevillé au corps. Fin des années 90, les 3 frères Hugues (Président), Bertrand (Directeur administratif et financier) et Romain (Directeur commercial) Meynet ont repris les rênes de l'ensemble des entreprises du Groupe.

Avec 55 ans d'histoire, COASET Group compte aujourd'hui 170 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros. Le Groupe s'appuie sur des valeurs humaines et un engagement fort en faveur de l'environnement, des piliers indispensables à la réussite et à la pérennité de l'entreprise.

La digitalisation pour structurer la croissance et l'organisation du Groupe : un défi stratégique

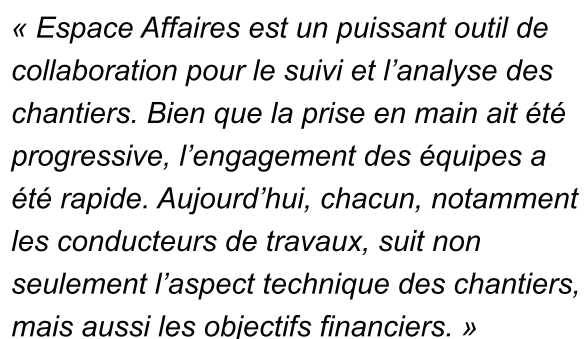
Au fil des années, COASET Group a développé son activité et étendu son savoir-faire en France, en Suisse mais aussi au Maroc, au Luxembourg et en Norvège.

Des comités de pilotage et comités de direction se réunissent régulièrement pour assurer une bonne coordination des équipes, des chantiers et des métiers.

Des outils informatiques ont été déployés pour améliorer l'efficacité et la fiabilité des opérations.

Coaset s'est dans un premier temps doté d'un logiciel pour la gestion de son service après-vente permettant la planification des techniciens, la gestion des contrats de maintenance et des bons d'intervention.

En 2017, la transformation numérique continue avec la mise en place d'un logiciel de gestion d'affaires.



« Espace Affaires est un puissant outil de collaboration pour le suivi et l'analyse des chantiers. Bien que la prise en main ait été progressive, l'engagement des équipes a été rapide. Aujourd'hui, chacun, notamment les conducteurs de travaux, suit non seulement l'aspect technique des chantiers, mais aussi les objectifs financiers. »

- Fabien Leroy,
contrôleur de gestion de COASET Group

Très rapidement un constat est fait. L'outil ne répond pas aux besoins de l'entreprise.

Le bilan 2019 révèle des insuffisances.

Bertrand Meynet explique : « *notre unique repère était la comptabilité. La comptabilité regarde le passé, le contrôle de gestion doit anticiper l'avenir. Nous avons laissé des chantiers s'écrouler, il était trop tard pour agir, tout était déjà engagé.* »

Conscient que la problématique avait été mal abordée, la direction fait appel à un consultant indépendant, Frédéric Labail (Nextioo), pour amorcer un nouveau changement. Son expertise et sa vision globale des enjeux de la digitalisation d'une entreprise sont un support précieux pour COASET Group.

Les chefs de BU sont interrogés, un diagnostic est réalisé, les besoins identifiés, le cadre est posé : un processus de fonctionnement commun à tous, une clarification des responsabilités et une maîtrise des marges.

Deux sociétés émergent, mais le choix de SQI s'impose naturellement. Selon Bertrand Meynet « *SQI a su répondre simplement et avec clarté à toutes les spécificités majeures du cahier des charges, notamment en matière de planification, de gestion de la main d'œuvre interne et de facturation.* »

La coordination et l'optimisation des processus de travail autour du Système d'Information

Les logiciels Espace Affaires et EAF Evolution sont désormais des piliers essentiels du système d'information de COASET Group, jouant un rôle clé dans l'harmonisation des procédures.

Tous les collaborateurs ont été formés dès le lancement d'Espace Affaires avec un accompagnement permanent de SQI .

Fabien Leroy, contrôleur de gestion, affirme : « *Espace Affaires est un puissant outil de collaboration pour le suivi et l'analyse des chantiers. Bien que la prise en main ait été progressive, l'engagement des équipes a été rapide. Aujourd'hui, chacun, notamment les conducteurs de travaux, suit non seulement l'aspect technique des chantiers, mais aussi les objectifs financiers.* »

Les projets sont désormais abordés avec méthode et chaque acteur de l'entreprise est en phase.

Grâce à la combinaison Espace Affaires/EAF Evolution, les chargés d'affaires et le directeur commercial peuvent transférer des projets plus clairs au conducteur de travaux. Cette solution permet également des achats mutualisés, rendant l'entreprise plus compétitive.

Les revues de chantiers précèdent les réunions mensuelles, permettant de faire le point sur le chiffre d'affaires et les marges à fin de période et de pouvoir disposer d'une vue à fin d'exercice. Bertrand Meynet souligne : « *Les chefs de BU ont demandé ce logiciel pour avoir une vision claire de la situation et des perspectives. Les commerciaux doivent savoir ce qu'ils traiteront pour alimenter l'entreprise. Nous avons du travail, mais il est crucial d'avoir les outils pour suivre nos marges.* »

Avec ses outils de centralisation et de pilotage des données, COASET Group peut planifier, rationaliser et mesurer l'évolution de ses projets. L'association avec MyReport, permet de consolider et d'analyser les résultats soutenant ainsi la stratégie de développement et de recrutement de l'entreprise.

Dans un secteur dynamique, ces outils deviennent également essentiels pour animer les équipes, évaluer la performance des collaborateurs et assurer une reconnaissance équitable des efforts. « *Nous valorisons ceux qui travaillent dur en attribuons 20% des résultats aux salariés via intéressement et primes individuelles* » précise Bertrand Meynet.

Les clés d'une collaboration réussie : un accompagnement de proximité et des experts à l'écoute

« *Aujourd'hui, Espace Affaires apporte une vision claire. À chaque problématique, SQI est réactif et propose des solutions adaptées* », explique Fabien Leroy. « *Les défis sont rapidement résolus grâce à des échanges constructifs. Les experts ne se contentent pas de maîtriser leur logiciel, ils sont à l'écoute et proposent des idées innovantes.* »

Bertrand Meynet ajoute : « *L'informatique a énormément évolué ces dix dernières années. Ce n'est pas mon domaine, et nous avons besoin d'un soutien constant. Dans le bâtiment, la rentabilité est primordiale. Nous devons garder un cadre clair et efficace, et je peux compter sur SQI pour cela. J'apprécie leur accessibilité, je ne veux pas d'une grosse entreprise.* »



Et ça tombe bien ! Car SQI est une entreprise à taille humaine où l'esprit de coopération étroite et réactive est un facteur différenciant.

Un grand merci à Bertrand Meynet, Directeur général et Directeur administratif et financier ainsi qu'à Fabien Leroy, Contrôleur de gestion de COASET Group.