

Espace Affaires est au cœur de la gestion de chantiers aussi fine et détaillée que globale chez Aurion



QUI ?

Aurion, spécialiste en plomberie, chauffage, couverture et génie climatique a été créé en 1991 et racheté en 2015 par le groupe Climater.

Cet acteur de renom pour les marchés à bons de commande en Ile-de-France est au service des collectivités locales et des hôpitaux, mais également de l'Elysée, du Sénat, du musée d'histoire naturelle, etc. Aurion réalise un chiffre d'affaires de 18 millions d'euros, qui a presque doublé en 4 ans, et compte 80 collaborateurs sur son site de Champigny-sur-Marne (94). Ce qui fait sa force et sa différence : la qualité de son service, sa proximité, sa réactivité et l'expertise de ses équipes techniques. « Le 'mouton à 5 pattes' n'a pas de secret pour nous, » explique Philippe Cazalet, Directeur général de la société. « Nous savons faire du sur-mesure pour nos clients. »



G É N I E C L I M A T I Q U E

« Avec Espace Affaires nous pouvons détecter de nouveaux marchés, de nouveaux besoins et nous adapter, voire anticiper une réponse, et ce, afin d'améliorer notre compétitivité. »

*- Philippe Cazalet,
Directeur général d'Aurion*



Arrêt sur image : Aurion avant 2015

Le Système d'Information était un outil maison, résultat d'un produit standard complété par du spécifique pour 'coller' au métier et à l'activité de l'entreprise.

En 2015 le groupe Climater choisit SQL et Espace Affaires, sa solution de gestion de chantiers pour homogénéiser l'ensemble de son organisation IT au sein de toutes ses filiales. La centralisation des données est en marche et Espace Affaires est déployée, au fur et à mesure, dans toutes les entités du groupe, dont Aurion nouvellement acquise.

« Nous sommes passés, pour l'analyse de nos projets, d'un constat à posteriori à un constat par anticipation, ce qui est beaucoup plus efficace et productif. Notre croissance à 2 chiffres depuis 4 ans en est la preuve, » ajoute Philippe Cazalet. Un point de non retour indispensable pour ce dirigeant qui fait de la culture de la marge une profession de foi. « Et on ne peut la cultiver qu'avec le bon outil de gestion pour structurer, analyser et gérer la donnée. »



Suivi et réactivité... Les maîtres mots chez Aurion

Espace Affaires est l'outil de gestion central, à la fois pour la société Campinoise et pour le groupe. Du devis, avec la solution de chiffrage intégrée QDV, à la facturation finale, toutes les étapes d'un projet passent sous les fourches caudines du progiciel de SQL. Les chargés d'affaires, par exemple, sont autonomes pour leurs chantiers et leurs budgets, en fonction des droits qui leur sont attribués par la direction. Ils les gèrent de A à Z et si un problème se pose, quel que soit le moment et l'étape, un indicateur est immédiatement envoyé au manager, qui peut ainsi agir rapidement. « La réactivité est importante dans notre métier. Elle est la garantie d'un service client optimum, » complète notre directeur général. Tous les métiers d'Aurion sont concernés par Espace Affaires et sa prise en main a été rapide et simple pour tout le monde, même les plus récalcitrants.



Un outil d'aide à la décision

L'information toujours à jour et en temps réel ; l'automatisation des tâches ; la vision globale à l'euro près des engagés et des encours ; la facturation par chargé d'affaires et par projet ; la compilation de plusieurs années de données pour comparer l'activité ; la possibilité, avec MyReport de Report One, d'extraire cette information à tout moment pour l'analyser ;... Tout ceci participe à un pilotage précis autant que global des affaires. « Je peux partir 1 mois, à mon retour je n'ai qu'à aller dans Espace Affaires pour savoir tout ce qui s'est passé pendant mon absence, et comment cela s'est passé, » assure Philippe Cazalet. Et chaque mois, la consolidation des chiffres se fait au niveau groupe, toujours via la solution de gestion de chantiers de SQI et toujours en temps réel.



Tous ces indicateurs sont la base pour apporter rapidement des correctifs, bien évidemment, mais ils sont également indispensables pour mettre en évidence des tendances et les comparer à l'historique de l'entreprise. « Nous pouvons détecter de nouveaux marchés, de nouveaux besoins et nous adapter, voire anticiper une réponse, et ce, afin d'améliorer notre compétitivité. »

La gestion des interventions : le binôme SQI/Praxedo

Lorsque Philippe Cazalet souhaite automatiser son suivi pour les interventions de dépannage, il se fait accompagner par l'équipe de consultants de SQI qui connaît bien sa société, son métier et ses besoins. Ce sera Praxedo, la solution renommée pour la gestion des interventions en mode SaaS qui sera le maillon en début de chaîne d'Espace Affaires. Depuis 3 mois, toutes les interventions des techniciens passent par l'application Praxedo pour leur optimisation et par Espace Affaires, pour la partie devis et facturation, cela a permis à Aurion de fluidifier son organisation. Les fiches d'intervention sont dématérialisées, les tournées sont organisées en fonction de plusieurs critères : la nature de la panne, la spécialisation du technicien si besoin, sa géolocalisation, etc. Le premier constat ? « Avant Praxedo il pouvait se passer 45 jours entre l'intervention et la facture finale, aujourd'hui, nous avons gagné 50% de temps sur ce process. Un R.O.I. facile à calculer, » ajoute-t-il. De plus, les techniciens ont tous accès aux informations, quelles qu'elles soient, via leur tablette, où qu'ils soient. Une rentabilité et une productivité qui n'ont d'autre objectif que la satisfaction client maximale.

Le futur pour Aurion ?

« Pérenniser la société, » nous répond le directeur général sans hésiter. « Après 4 ans de forte croissance, nous avons besoin d'affirmer notre culture. Celle qui est la mienne depuis fort longtemps et que, aujourd'hui, mes collaborateurs partagent tous grâce à Espace Affaires... celle de la marge. Nous avons besoin d'observer le marché pour trouver de nouveaux axes de développement. Nous avons besoin de confirmer notre qualité et notre service « plus ». Nous sommes bien accompagnés avec SQI. Nous avons d'ailleurs un ADN en commun : celui qui place le client au centre de nos actions. » Avec un Système d'Information qui est totalement adapté à ses exigences et à son métier, Aurion peut continuer sa progression. Le cœur de sa gestion, avec Espace Affaires, QDV, MyReport et Praxedo, est aussi robuste qu'efficace.