SOTRELEC

SQI
IT Solutions

TÉMOIGNAGE CLIENT - 2021

Automatiser les flux de données… Le défi de SOTRELEC relevé et gagné avec SQI

Du chiffrage à la gestion des interventions, en passant par le suivi de chantiers… un Système d'Information agile et collaboratif

Créée en 1981 par un artisan électricien, SOTRELEC est aujourd'hui une PME francilienne de 90 personnes qui réalise un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros en 2020. Son métier : l'électricité générale, que ce soit le courant fort ou le courant faible. Elle répond, avec ses deux filiales SIRIS Protection (50 personnes et 7 millions d'euros de CA) et ACSAL (20 personnes et 2 millions de CA), aux besoins des bailleurs de fonds qui représentent 75 % de son activité, au tertiaire et aux syndics pour l'installation, la rénovation et la maintenance dans les différents métiers de l'électricité, du contrôle d'accès, de la vidéo surveillance et de la détection d'incendie.

Les valeurs traditionnelles de l'entreprise sont et ont toujours été : proximité, exigence et réactivité. Elle lui ont permis d'avoir une belle réputation et de tout faire pour la conserver.

« Être réactif cela passe aussi par la transition numérique », indique Fabricio Fernandes, directeur administratif et financier de SOTRELEC. D'où l'étude de marché lancée fin 2017 pour construire un Système d'Information aussi fluide que collaboratif, aussi automatisée que sécurisé, aussi simple d'utilisation qu'efficace, aussi robuste qu'agile.

Définition des besoins essentiels

Il fallait passer d'un environnement hétéroclite qui mêlait des solutions métiers avec la bureautique, dont Excel de Microsoft, sans oublier les bordereaux papier, à un ERP métier permettant de gérer l'ensemble des données de façon sécurisée et collaborative. Voilà quel est le diktat de base de la société !

« Je peux même le résumer en 2 besoins : un suivi de chantiers aussi précis qu'efficient ; une gestion des interventions terrain aussi fluide que sécurisée,» ajoute Fabricio Fernandes.

Fin 2017, notre directeur administratif et financier consulte 2 éditeurs conseils, dont SQI qui sera retenu pour son expertise métier, le large spectre de fonctionnalités de son logiciel Espace Affaires et également pour sa politique partenariale. « Le fait que cette société travaille avec des partenaires de renom, spécialistes dans leur secteur, a été un plus ! Cela 'collait' tout à fait à notre stratégie d'automatisation des informations, sans double saisie et en toute transparence pour l'utilisateur, quelle que soit son activité dans le cycle de développement d'une affaire.»

La transformation digitale se fera par étapes, pour une meilleure conduite du changement.

« Je tiens à souligner l'efficacité des consultants chez SQI.Outre leurs bonnes connaissances de notre activité et des solutions métiers qu'ils préconisent, ils ont l'art et la manière de s'adapter à nos besoins, de se fondre dans nos process pour en tirer le meilleur. »

- Fabricio Fernandes,
Directeur Administratif et Financier

Premier besoin prégnant, la gestion des devis et ensuite la gestion des interventions

En novembre 2018, l'équipe des consultants SQI met en place au sein de SOTRELEC la solution de chiffrage QDV. « Il nous fallait un outil qui puisse reprendre notre bibliothèque de références produits pour tous nos fournisseurs ; qui nous permettre d'éditer des devis simples autant que complexes, avec une fiabilité totale ; qui nous permettre d'avoir un suivi budgétaire en temps réel, donc une gestion aussi macro que micro de nos affaires ; qui nous permette de récupérer ensuite toutes les infos automatiquement dans notre ERP central, » précise Fabricio Fernandes. Le mot d'ordre est toujours automatisation et collaboration au sein de SOTRELEC.

En septembre 2019, ce sera le tour de la plateforme en mode Cloud Praxedo pour la gestion des interventions d'être déployée au sein de la société d'électricité francilienne. « Là encore, un axe et un seul, l'automatisation pour un zéro papier.» Les techniciens sur le terrain passent de la liasse carbonée en 3 exemplaires à remplir chez le client, à transmettre ensuite au backoffice pour éditer la facture, au smartphone et à la saisie directe du compte rendu et des éléments d'intervention, pour une facturation instantanée. Gain de temps immédiat… Sécurité assurée… Génération d'un PDF pour le compte rendu en pièce jointe de la facture… Productivité accrue… Suivi financier facilité…

Aujourd'hui, le flux des données terrain est même totalement récupéré dans le module central d'Espace Affaires. Mais nous grillons les étapes ! Le logiciel de SQI ne fera son entrée en scène qu'en janvier 2021.

Espace Affaires pour une amélioration de la gestion des chantiers

Quelques améliorations immédiates depuis la mise en œuvre de la solution de gestion d'affaires de SQI :

- Les chargés d'affaires ont une vision globale de leurs chantiers et, surtout, un tableau de bord fiable qui leur permet de les suivre, étape par étape et de faire la comparaison entre le devis et le réalisé,
- Chacun à une vue synthétique des projets afin de prévoir leur point de sortie,
- Les chefs de projets, comme la direction ont, aujourd'hui, un suivi financier précis et à jour, une aide à la décision indéniable pour les prévisions de fin d'affaires et le calcul de leur rentabilité,

« Nous n'avons pas souhaité de changements brutaux dans les habitudes de travail de nos équipes, » explique notre Directeur Administratif. « Pas de changement et pas d'arrêt non plus dans notre fonctionnement au quotidien. Avec Espace Affaires, intégré à QDV et interfacé à Praxedo, tout s'est passé en douceur. Je tiens à souligner l'efficacité des consultants chez SQI. Outre leurs bonnes connaissances de notre activité et des solutions métiers qu'ils préconisent, ils ont l'art et la manière de s'adapter à nos besoins, de se fondre dans nos process pour en tirer le meilleur. Autre point fort, leur disponibilité, qui a fini de rassurer même les plus récalcitrants chez nous. Des solutions sont déployées rapidement pour répondre à nos demandes. Ils nous l'ont prouvé tout au long de la mise en œuvre des différents logiciels. »

Prochaine étape ?

Et Fabricio Fernandes de conclure : « Nous n'utilisons pas encore Espace Affaires à 100% de ses capacités, mais cela se met en place au fur et à mesure. La prochaine étape, pour améliorer encore nos prises de décisions et notre suivi financier, c'est la mise en œuvre de MyReport de Report One. Une solution de Business Intelligence qui va, nous en sommes convaincus, nous donner la possibilité de renforcer notre agilité, simplement et efficacement, afin d'optimiser notre compétitivité. Un 'plus' indéniable dans notre secteur très concurrentiel.

Le changement est souvent source d'appréhension. C'est normal ! Notamment en termes de transition numérique qui est, aujourd'hui, l'enjeu principal des sociétés du 21ème siècle. Mais, en fait, c'est simple… Si l'on est bien accompagné ! » CQFD !