

Le duo gagnant pour le groupe CLIMATER :

autonomie de ses filiales et solution de gestion métier robuste et agile ... Espace Affaires



Quelques dates : 1871, c'est l'année de création de la plus ancienne entité du groupe, 25 ans c'est la moyenne d'âge des sociétés et c'est en 2007 que le groupe CLIMATER a été créé. Ce spécialiste du génie climatique, des fluides et du génie électrique met son expertise au service de différents secteurs d'activités, dont : l'industrie, la santé, l'administration, le tertiaire, le logement et la grande distribution. Aujourd'hui, l'entreprise regroupe 16 filiales partout dans l'hexagone, avec une forte représentation en Midi-Pyrénées, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Aquitaine, et s'étend dans les régions du Languedoc-Roussillon, Rhône-Alpes et Ile-de-France. Elle compte quelque 570 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros. www.groupe-climater.com

« C'est un mode de fonctionnement qui nous permet de garantir à nos clients savoir-faire technique, proximité et services. Nous nous appuyons sur les compétences de chacun, nous fédérons et optimisons ainsi nos performances. »

*- Stéphane Gillet,
Président du groupe CLIMATER*

« Nous avons une structure centrale, basée à Toulouse, mais nous laissons une grande autonomie à nos filiales, » explique Stéphane Gillet, Président du groupe CLIMATER. « C'est un mode de fonctionnement qui nous permet de garantir à nos clients savoir-faire technique, proximité et services. Nous nous appuyons sur les compétences de chacun, nous fédérons et optimisons ainsi nos performances. »

? POURQUOI ?

L'ERP métier en place au sein du groupe et de la plupart des filiales était satisfaisant, mais il arrivait à un point de blocage. En effet, il ne permettait pas d'avoir une vision globale de l'activité. Excel était un complément et un relais indispensable, avec ce que cela peut comporter comme avantages et inconvénients (ressaisies, risques d'erreurs, perte de temps,...). Le rachat d'une structure bordelaise dont le Système d'Information était encore sous DOS fut un véritable déclencheur en 2014. Il fallait revoir rapidement sa solution de gestion à l'affaire. Après une étude de marché approfondie, le choix se porte sur SQI et sur Espace Affaires. L'implémentation est terminée fin juillet, les premiers reportings groupe sont faits en septembre.

Fin du premier acte. La société aurait pu en rester là, mais c'était sans compter sur le dynamisme de ses dirigeants et leurs besoins pour accompagner la croissance du groupe : avoir une visibilité d'une affaire dans sa globalité. Ce qui implique de connaître, bien entendu le budget de départ, mais de pouvoir avoir, tout au long de la vie du projet, une vision sur l'avancement, le coefficient à terminaison, l'encourt, le reste engagé, etc. Bref ! Un pilotage à 360° d'une affaire !



QUAND ?

En avril 2015, se pose de nouveau la question d'optimiser le Système d'Information, mais cette fois, il y a un prérequis supplémentaire et non des moindres : homogénéiser les process et processus du groupe et donc, de l'ensemble des 16 filiales. « C'était une décision stratégique pour nous. Il nous fallait trouver la bonne technologie, certes, mais également la bonne société qui saurait nous accompagner au quotidien tout au long de la mise en œuvre partout en France, » ajoute le Président.

« Le marché des ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire) est un peu le 'parent pauvre' en termes d'ERP à l'affaire. Il y a une offre, certes, mais qui est plus adaptée aux grosses sociétés, » souligne Marc Trouchaud, Directeur Général du groupe CLIMATER. « Espace Affaires est le chaînon manquant. Une solution métier qui est techniquement robuste, agile et simple d'utilisation. De plus, l'équipe de SQI a fait du service clients plus qu'un simple credo... Une réalité, voire une culture d'entreprise. »



COMMENT ?

Le groupe CLIMATER demande une véritable implication de SQI dans ce projet. En effet, la technologie n'est rien sans la qualité des hommes, cela fait partie de la culture de ce groupe familial dont 80 salariés sont aussi des actionnaires. La technique + l'humain = le duo gagnant !

Une équipe projet est constituée chez CLIMATER avec la Direction Générale, le service Finances, la DSI, des utilisateurs et un 'key user', véritable super utilisateur, qui sera de tous les déploiements.

Le contrat porte sur 130 licences Espace Affaires, qui seront mises en œuvre au fur et à mesure des besoins des filiales et des acquisitions du groupe. A ce jour, 40% environ sont déployés. Mais, nous l'aurons compris, le standard ne fait pas partie du vocabulaire de CLIMATER. Qu'à cela ne tienne, l'équipe consulting de SQI est à l'écoute, force de proposition même et adapte l'outil, autant que faire se peut, à chaque entité ou presque. « Si je devais résumer le partenariat avec SQI en quelques mots, car c'en est un, sans que ce terme ne soit galvaudé, je dirais : disponibilité, réactivité, technicité, compréhension de nos besoins, expertise métier et implication, » affirme Stéphane Gilet.

« Espace Affaires est le chaînon manquant. Une solution métier qui est techniquement robuste, agile et simple d'utilisation », - Marc Trouchaud, Directeur Général du groupe CLIMATER

AUJOURD'HUI ET DEMAIN ?

Il est un peu tôt pour donner des chiffres, des gains ou des performances. Toutes les filiales ne sont pas encore passées à Espace Affaires. Mais laissons Marc Trouchaud nous donner son avis : « Nous tenons à un accompagnement au changement fort, pour que chacun s'approprie la solution de gestion à l'affaire de SQI, gage de réussite de cet investissement. Nous constatons que l'information est aujourd'hui gérée par le chargé d'affaires, qui peut ainsi se responsabiliser totalement sur son projet et son suivi. Il n'y a plus, ou presque plus de double saisie et, le siège social, organe central de notre organisation, a une vision claire, rapide, fiable et sécurisée du business pour l'ensemble des 16 entités. Ce qui est déjà un bon début et laisse présager un avenir serein. »

MyReport de Report One, la solution de Business Intelligence et Quick Devis, la solution de chiffrage, toutes les deux intégrées à Espace Affaires par SQI, viendront compléter le Système d'Information du groupe CLIMATER. L'objectif, d'ici début 2017, est d'avoir une vision à 360° des affaires, aussi bien pour la direction que pour les dirigeants de chaque filiale ; de pouvoir consolider les informations en temps réel et de faciliter ainsi le pilotage du groupe. Rendez-vous est pris en 2017 !