

## Espace Affaires et l'infogérance avec Terra7 : un duo gagnant pour accompagner la forte croissance de COBAT



QUI ?

COBAT, créée en 1992, était une société familiale spécialisée en maçonnerie. En 2000, l'entreprise est rachetée par MM Koppe et Trézéguet, deux ingénieurs du groupe Bouygues, qui lui donnent de nouveaux axes de développement.

Aujourd'hui, COBAT est une entreprise générale qui sait offrir tous les services, quel que soit le corps d'état technique. Elle est devenue en 17 ans un acteur important dans l'Oise (60), le département de son Siège Social.

COBAT Constructeurs est l'entité B2B qui propose des produits 'clé en main' aux bailleurs sociaux locaux (Action Logement, Oise Habitat, OPAC de l'Oise,...), en répondant aux appels d'offres. COBAT Les Maisons, quant à elle, est spécialisée dans la construction de maisons individuelles. COBAT Artisans gère les rénovations énergétiques et enfin, AIREO est le spécialiste en plomberie, chauffage, VMC.

Quelques chiffres significatifs :

- Chiffre d'affaires 2017 = 16,5 millions d'euros
- Réalisation de 150/200 logements par an
- 45 collaborateurs, dont 7 chargés d'affaires, la société a doublé son effectif en 2 ans.

Les valeurs du groupe pour une meilleure satisfaction client : engagement, qualité, respect, écoute, disponibilité, adaptabilité.



### Du professionnel en maçonnerie à l'entreprise générale... Un développement rapide et une croissance soutenue

Lors du rachat de COBAT, les deux associés qui venaient du monde des majors (Bouygues), souhaitent mettre au service de la société leur expertise organisationnelle et leurs compétences dans les différents corps d'état techniques du BTP. Pour ce faire, il faut que le Système d'Information soit structuré et structurant. Excel ne suffit plus !

« Nous utilisons une gestion de chantiers depuis longtemps, j'ai donc recherché une solution identique, » indique Lionel Koppe, PDG. Une première étude de marché lui démontrera que la solution idoine n'est pas si facile à trouver. « Nous n'avions pas la bonne taille pour intéresser les éditeurs à cette époque. L'entreprise réalisait 800 000 euros de chiffre d'affaires et nous étions moins de 20 personnes. Soit les progiciels étaient surdimensionnés, soit trop compliqués, soit nous n'avions pas de réponse. » C'est la rencontre avec SQL sur Batimat en 2004 qui va changer la donne. « Nous avons enfin eu un interlocuteur à notre écoute, un véritable partenaire qui a pris en compte nos besoins, » ajoute-t-il.

Espace Affaires fait son entrée chez COBAT, et l'infogérance sera confiée à Terra7, la marque IT de SQL.

« On peut presque dire que SQL réussi le tour de force de faire du spécifique avec du standard. »

- Lionel Koppe,  
Président Directeur Général de COBAT  
Constructions



## Une construction du Système d'Information en fonction de l'évolution de COBAT

Les premières années, Espace Affaires (EAF), la gestion de chantier modulable et paramétrable de SQL sera l'outil de suivi analytique des chantiers et de contrôle des factures fournisseurs pour les deux dirigeants. Il n'y a pas encore de chargés d'affaires, tout passe par eux.

Le progiciel permet déjà de suivre les budgets par affaire, par poste et de ventiler les dépenses, étape par étape. « L'outil était simple à mettre en œuvre et Terra7 gérait pour nous tous les aspects IT, comme le réseau, la sécurité, le choix et la maintenance de nos ordinateurs, les mises à jour, etc. Inutile d'avoir un administrateur réseau en interne. Nous pouvions nous concentrer sur notre cœur de métier et sur les axes de développement que nous souhaitions impulser à la société, » assure Lionel Koppe.



Par la suite, d'autres modules d'EAF ont été déployés, au fur et à mesure des besoins de COBAT, qui s'appuie aujourd'hui sur 11 licences Espace Affaires et 3 solutions QDV pour le chiffrage. Un système de délégation a été mis en place pour les chargés d'affaires et le management, avec des niveaux d'autorisations différents. « Nous avons doublé nos effectifs en 2 ans, il fallait que nous structurions encore plus notre Système d'Information pour piloter, contrôler, analyser et gérer au mieux nos chantiers et donc, soutenir notre stratégie de développement. »

### 2015... Remise à plat des besoins de COBAT

Les dirigeants décident de revoir leur solution de gestion de chantier en 2015 pour qu'elle soit totalement adaptée à leur évolution et à leur organisation en différentes entités, en fonction des secteurs. Nouvelle étude de marché et nouveau choix... Enfin pas vraiment ! Un constat plutôt : Espace Affaires reste la solution qui correspond le mieux aux besoins de COBAT. Elle est robuste, agile, paramétrable et ergonomique. De plus, l'accompagnement, la disponibilité et le niveau de service de SQL et de sa marque Terra7 continuent de faire la différence avec les autres éditeurs conseils.

### EAF + Terra7 + un haut niveau de service = le trio gagnant

« Notre devise 'il n'y a pas de problème, il n'y a que des solutions', nous la partageons avec l'équipe SQL qui est sur la même longueur d'onde, » explique Lionel Koppe dans un clin d'œil.

L'utilisation d'EAF est généralisée chez COBAT. Chaque métier a son module pour planifier, gérer, contrôler et optimiser le retour sur investissement des chantiers. Le management a une vision globale et analytique des affaires pour pouvoir prendre des décisions en temps voulu et anticiper tout problème, si besoin. QDV est utilisé, notamment, pour les petits ouvrages, « nos chantiers sont variés, chacun est unique, nous ne pouvons pas systématiser nos process », précise Lionel Koppe.

Aujourd'hui la société a mis en place un Système d'Information qui est en parfaite adéquation avec ses besoins, ses métiers, son développement et sa stratégie. Et notre PDG d'ajouter : « on peut presque dire que SQL réussi le tour de force de faire du spécifique avec du standard. »

### COBAT demain ?

COBAT a su prendre un virage important en passant de la maçonnerie à l'entreprise générale. Elle a su diversifier ses métiers et ses activités au sein de ses entités. Elle sait également gérer une croissance forte et régulière, avec des impulsions plus rapides depuis 2 ans, notamment en termes d'effectif. Les challenges à venir resteront nationaux, mais pas uniquement locaux. Elle sait qu'elle peut faire confiance à son système de gestion pour relever tous les défis et garder le contrôle.