

## REOLIAN organise et sécurise ses données pour un suivi de chantiers optimisé avec la mise en œuvre de MyReport en 2014 et Espace Affaires en 2017

*Espace Affaires devient l'outil essentiel du Système d'Information de la société, MyReport en est la pierre angulaire pour le contrôle global*



### QUI ?

Nous vous avons déjà largement parlé du Groupe REOLIAN, suite à leur témoignage en 2014. Pour mémoire, cet opérateur indépendant de construction et de services regroupe, au travers de ces 2 entités, HERBERT et REOLIAN MULTITEC, un savoir-faire dans les différents métiers du bâtiment, dont : l'électricité, la plomberie, le CVC, l'agencement, la menuiserie, la maintenance multi-techniques et le Facility Management. Créé en 2008, le groupe, (qui vient de se séparer de son entité LAFON en 2018), réalise un chiffre d'affaires de 48 millions d'euros en 2017 et emploie quelque 241 personnes, sur ses 4 sites en région parisienne. [www.reolian.com](http://www.reolian.com)



et



### Rapide résumé suite à la mise en œuvre de MyReport de Report One

C'est le passage obligé au sein du Pôle Finance. En 2014, Loïc de la Roche Saint André, Directeur Administratif et Financier de REOLIAN nous confiait : « nous avons un véritable outil de contrôle de gestion. Nous n'en sommes qu'au début de la découverte de sa potentialité. Plus nous nous approprierons la solution de BI, plus nous pourrions diffuser une information fiable et rapide. »

Et aujourd'hui il complète : « MyReport est presque une matière vivante que nous faisons évoluer sans cesse ; soit en interne, soit avec l'aide de l'équipe des consultants de SQL lorsque nous n'avons pas l'expertise pour le faire. » La solution de Business Intelligence est alimentée par différentes bases, différents métiers et les différentes entités. Elle permet de faire des recoupements et des contrôles en temps réel, le dernier en date concerne la flotte des véhicules sociétés. « Nous savons que nous avons maintenant une gestion de flotte plus fiable, parce que nous avons mis en place un suivi rigoureux. »

## ? Après les finances, la gestion commerciale

Comment peut-on améliorer la gestion commerciale et le suivi de chantiers, de la même façon que le contrôle de gestion ? La question se pose en 2017 car Multi Devis de SAGE™ montre ses limites. REOLIAN confirme sa confiance dans les équipes et les produits de SQL et choisit Espace Affaires, pour mettre en place un Système d'Information dédié aux métiers des BTP et des TP.

L'objectif est simple : mettre en place un outil de gestion commun à tout le groupe, quel que soit le métier concerné, pour uniformiser les méthodes de travail, les processus et le suivi.

## Phase 1 du projet : 2018 – 5 étapes clés :

- Gestion des feuilles d'intervention,
- Optimisation et automatisation du chiffrage, avec soit Espace Affaires, soit QDV, en fonction de la complexité des devis,
- Suivi des commandes,
- Facturation,
- Suivi de chantiers, qui est en fait l'aboutissement des 4 autres étapes.



« L'outil est remarquable, le changement des habitudes en interne est plus compliqué », précise Loïc de la Roche Saint André. L'utilisation d'Espace Affaires est pourtant probante, notamment pour ce qui est des devis. Le progiciel et la solution QDV intégrée, permettent aujourd'hui une automatisation du calcul de vente dans un espace sécurisé. Il prend en compte les règles de chiffrage de REOLIAN, inclut automatiquement les coefficients de marge et génère des états synthétiques pour que les chargés d'affaires puissent analyser leur prix en temps réel et ce, quel que soit la complexité du devis.

Et Loïc de la Roche Saint André d'ajouter : « c'est également un 'plus' pour le suivi des chantiers. Nous pouvons croiser à tout moment nos informations pour une gestion efficace, que ce soit pour les engagements, le reste à engager, le matériel, les ressources humaines, les arrêtés trimestriels, ... Bref ! Tout ce qui intervient tout au long du cycle de vie d'un projet est analysé, justifié, piloté et réajusté, si besoin, chantier par chantier. Cela nous donne une vision précise et globale de nos prévisions, avec une traçabilité et un contrôle accrus. » Un pilotage en ligne, une information qui est partagée par tous immédiatement, pour une prise de décision optimum. « Bref ! Une technicité et un automatisme dont nous n'avions pas l'habitude jusqu'à présent ».

## Phase 2 : 1<sup>er</sup> trimestre 2019

Espace Affaires sera connectée à l'outil de gestion d'interventions choisie par REOLIAN pour que les collaborateurs sur le terrain soient 100% mobile. « SQI a un écosystème de partenaires qui complètent les fonctionnalités de leur solution de gestion à l'affaire. Cela nous permet d'être certain d'avoir le meilleur, les best practices comme on dit, pour répondre à l'ensemble de nos besoins, » déclare notre Directeur Administratif et Financier.

## Phase 3 : 2<sup>ème</sup> semestre 2019

Espace Affaires sera connectée à une solution d'OCR, reconnaissance optique des caractères. Pour finaliser cette chaîne numérique dédiée à la gestion à l'affaire.



## Un mot d'ordre : accompagner la croissance de REOLIAN

Loïc de la Roche Saint André de conclure : « Nous avons fait confiance en 2014 à SQI, nous sommes ravis d'avoir fait ce choix et nous l'avons confirmé en 2017, en leur confiant le nerf de la guerre : la mise en œuvre d'un Système d'Information pour une gestion de chantier efficace, robuste et pérenne. Nos sources d'informations sont plus riches, plus variées et plus sécurisées qu'auparavant, ce qui a été un atout majeur cette année pour soutenir notre croissance à deux chiffres à iso périmètre pour nos effectifs. Et si je devais résumer en quelques mots, je dirais que nous avons mis en place un système digital qui sait répondre à tous les besoins métiers, de la gestion commerciale à la compta, en passant par la direction. »