



Le PetIT Journal de SQL/Terra 7

1er semestre 2016 - LPJ 12

Edito de Philippe SEUGE - PDG de SQL

Ce numéro du PetIT Journal est le premier de l'année 2016. Il va nous permettre de partager avec vous l'évolution de SQL dans son écosystème, que ce soit en termes de stratégie d'entreprise, de vision du marché et d'innovations technologiques.

Cette fois encore, nous donnons la parole à nos clients pour qu'ils échangent leur expérience avec vous tous, la communauté SQL. Deux d'entre vous se sont prêtés au jeu : Ovélia groupe VINCI Immobilier nous parle de MyReport de Report One et CLIMATER d'Espace Affaires. Un grand merci pour leur disponibilité.

L'ADN de la société s'est quelque peu modifié depuis ses 3 ou 4 dernières années. Nous continuons notre progression à deux chiffres, mais notre business model est aujourd'hui plus axé sur l'édition logicielle qui représente en 2015 60% de notre chiffre d'affaires. Ce qui implique quelques changements en interne, que vous avez certainement déjà constatés. Nous avons renforcé notre équipe de Recherche & Développement et les investissements en R&D représentent aujourd'hui environ 15% de notre chiffre d'affaires. Parallèlement, notre équipe de consulting s'étoffe et ce n'est qu'un début...

De plus, nous avons entendu le marché, donc vous nos clients, et nous vous proposons une offre commerciale complète : mode licence ou mode location (Saas) chez vous ou en mode Cloud. Mais, comme toujours, nous ne nous sommes pas laissés séduire par l'effet « nuage », nous avons attendu d'être certain de vous proposer une solution de gestion à l'affaire fiable et robuste, quel que soit son mode de commercialisation. EAF en mode Cloud est prêt et fonctionne déjà chez certains clients.

Ce qui n'a pas changé par contre dans notre ADN, c'est notre goût pour l'innovation et notre recherche de l'excellence, tant pour notre solution Espace Affaires que pour notre relation client. Notre proximité avec vous, notre communauté d'utilisateurs qui s'agrandit d'année en année, elle a été multipliée par 5 depuis 2013, est toujours aussi importante dans notre mission au quotidien.

Vous l'aurez compris, 2016 est une nouvelle année de défis que nous nous proposons de relever avec vous.

Bonne lecture à tous,

Deux clients témoignent

Le duo gagnant pour le groupe CLIMATER : autonomie de ses filiales et solution de gestion métier robuste et agile... Espace Affaires !



QUI ?

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, le Groupe rassemble 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. Il compte quelque 570 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros.

« Nous avons une structure centrale, basée à Toulouse, mais nous laissons une grande autonomie à nos filiales, » explique Stéphane Gilet, 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 SQL et sur Espace Affaires. L'implémentation est terminée fin juillet, les premiers reportings groupe sont opérationnels 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 peut être le chaînon manquant ? Une solution métier qui est techniquement robuste, agile et simple d'utilisation. De plus, l'équipe de SQL a fait du service clients plus qu'un simple credo... Une réalité, voire une stratégie d'entreprise. »

COMMENT ?

Le groupe CLIMATER demande une véritable implication de SQL 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, maillon indispensable à la réussite d'un tel projet.

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 déployées. Mais, nous l'aurons compris, le standard ne fait pas partie du vocabulaire de CLIMATER. Qu'à cela ne tienne, l'équipe consulting de SQL est à l'écoute, force de proposition même et adapte l'outil à chaque entité ou presque. « Si je devais résumer le partenariat avec SQL 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.

AUJOURD'HUI ?

Il est un peu tôt pour donner des chiffres, des gains ou des performances. Toutes les filiales n'utilisent pas encore 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 SQL, 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. A terme il n'y aura 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. »

DEMAIN ?

MyReport de Report One, la solution de Business Intelligence et Quick Devis, la solution de chiffrage, toutes les deux intégrées à Espace Affaires par SQL, 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 !

Ovélia, filiale de Vinci Immobilier « industrialise », son reporting de gestion avec SQL et MyReport de Report One



QUI ?

Créée en 2010, la société OVELIA, dont Vinci Immobilier est l'actionnaire majoritaire, est spécialisée dans la gestion et l'exploitation de résidences services pour seniors autonomes et semi-autonomes. Elle propose une solution d'hébergement avec services, véritable alternative entre le logement traditionnel et la maison de retraite médicalisée. Afin d'accroître sa présence sur ce secteur d'activité et assurer un déploiement rapide en France, OVELIA a souhaité s'adosser à un promoteur national, reconnu pour son expertise et pour la qualité de ses programmes.

POURQUOI ?

Jusqu'à récemment, les tableaux de bord étaient uniquement réalisés avec Excel™, ce qui ne permettait pas d'avoir une vision en temps réel de l'activité, et notamment du suivi entre le budget prévisionnel et le réel. Celui-ci se faisait ponctuellement au cours de l'année et en fonction des clôtures comptables. « Nous n'avions pas une visibilité immédiate des résultats et des contributions de chaque poste budgétaire, » confie Rémy Forge, Responsable des participations.

Les tableaux de bord, étaient initialement complétés de manière manuelle sans recours à une forme d'automatisation, avec ce que cela comporte de tâches répétitives et chronophages. Il nous fallait trouver un logiciel simple, flexible et rapide à mettre en place... MyReport est apparu comme une très bonne solution ! »

En effet, fort d'une première expérience réussie de l'outil de reporting de Report One au sein d'une autre société du groupe, la décision est prise, fin 2015, de le mettre en place pour Ovélia. « Une bonne façon également d'homogénéiser les solutions métier, » ajoute-t-il.

QUAND ?

A partir de décembre 2015, l'équipe consulting de SQI travaille sur le paramétrage des tableaux de bord pour Ovélia. Il fallait élaborer, en tenant compte des process et processus internes, quatre reportings qui devaient permettre d'avoir une vision soit détaillée, soit globale, soit les deux, de l'activité des résidences sénior.

En janvier 2016, MyReport est mis en œuvre et adapté aux besoins de la direction administrative et financière. « Nous avons toujours la possibilité de faire évoluer notre solution de Business Intelligence en interne, mais nous avons fait le choix de SQI pour le faire, et ce, pour des raisons pratiques, » précise Rémy Forge. Ce qui lui permet de sortir les premiers tableaux de bord en février, et d'analyser la clôture trimestrielle via MyReport début mars.

AUJOURD'HUI ?

Véritable outil de contrôle de gestion, MyReport est utilisé par Rémy Forge et par la Directrice Administrative et Financière d'Ovélia, au moins deux fois par mois. La société a automatisé son suivi comptable pour une analyse en temps réel des résultats comptables et des objectifs budgétaires. « La fonctionnalité "zoom" permet simplement et rapidement, en un clic, d'avoir les informations indispensables, » confirme-t-il.

A ce jour, VINCI Immobilier a choisi trois niveaux de reporting :

1. La balance analytique pour la DAF de la résidence concernée, pour une vision comptable consolidée ;
2. Le reporting agrégé de certains comptes comptables pour les besoins en contrôle de gestion ;
3. Le reporting synthétique de l'ensemble des résidences, avec une vision immédiate des résultats consolidés et une comparaison du budget, pour optimiser la communication avec la direction.

Outre un besoin de vérification, d'autant plus indispensable, encore une fois, eu égard à la forte volumétrie en perpétuelle augmentation des résidences Ovélia, MyReport de Report One est un outil d'aide à la décision. Et Remy Forge d'ajouter : « Ovélia est maintenant rapidement alerté pour tout écart significatif, ce qui donne la possibilité de réagir et de mettre en place les actions correctives adéquates. La mise en œuvre de cette solution de Business Intelligence était importante pour fiabiliser et accompagner la croissance d'Ovélia. Nos premiers retours sont d'ailleurs prometteurs : nous avons d'ores et déjà **gagné 3-4 jours/homme par mois**. »

DEMAIN ?

Laissons le mot de la fin à Rémy Forge, qui nous fait partager sa vision du futur avec MyReport : « Aujourd'hui, seules deux personnes utilisent la solution de reporting. A terme, l'objectif est une utilisation plus large afin que les opérationnels puissent prendre la main sur MyReport et se l'approprier. Nous aurons alors tous une vision large et complète de nos activités. Les décisions et réactions seront alors encore plus rapides et efficaces. Et si SQI peut continuer à nous aider et à nous accompagner comme ils l'ont toujours fait, et bien rendez-vous dans un an pour les prochains gains. »

Quoi de neuf chez SQI ?



SQL élargit son réseau commercial via des partenaires

Le 9 mars dernier, la société a organisé une journée dédiée aux professionnels du chiffrage, distributeurs de QuickDevis (QDV). L'objectif était de leur présenter l'intégration parfaite de QDV7 dans Espace Affaires (EAF) et de leur démontrer que la solution de gestion à l'affaire pourrait être une réponse

complète aux besoins de leurs clients.

De fait, ces sociétés, expertes dans leur domaine et sur leur marché, peuvent aujourd'hui facilement devenir des prescripteurs et partenaires d'EAF. Ils ont été conquis et les premiers résultats ont été rapides.

« Chasser en meute pour mieux innover », était une directive gouvernementale, reprise par les Pôles de compétitivité, dont Pacte PME, et ce, afin d'aider les PME françaises à rester compétitives.

SQL passe à l'action et chasse en meute...

SQL bientôt aux Césars - 😊

Ce début d'année a été artistique pour SQL. En effet, nous avons réalisé pas moins de deux films.

1. **Le pitch de notre vidéo institutionnelle** : Une société jeune... 25 ans... et dynamique, vous dévoile sa vie, sa mission, ses clients, son équipe et sa solution. Dans le premier rôle : les clients, encore et toujours, qui témoignent et nous font partager leur retour d'expérience d'une, parfois, longue histoire avec SQL. Dans le second rôle : l'équipe, impliquée et motivée pour faire de sa société un lauréat aux Césars. Et en toile de fond, Espace Affaires, une solution de gestion qui sait accompagner ses clients au quotidien avec fiabilité et flexibilité.

Le film est présenté dans la catégorie « meilleur court métrage ».

2. **Le pitch de notre vidéo produit** : Notre chargée d'affaires, Fabiola Astérix - 😊, nous démontre l'efficacité d'EAF dans son métier au quotidien. Le premier rôle, et le seul d'ailleurs, est tenu par notre ERP métier EAF. L'histoire est courte mais explicite et efficace, elle dévoile toutes les réponses aux besoins d'un chargé d'affaires apportées par la solution de SQL.

Cette vidéo est nommée dans la catégorie « meilleur scénario original ».

Ces deux vidéos sont à découvrir sur notre chaine YOU TUBE

Click To See



SQL & Terra 7

20, avenue de l'Europe - 78000 VERSAILLES
Tél : +33 (0) 1 39 02 61 61
courriel : fouquet@sqi.fr
www.sqi.fr