

Nom du projet

A Ciel Ouvert :

le challenge d'allier mobilité et sécurité des données !

7 agences à équiper, 17 users à gérer,
6 tableaux de bord confidentiels et personnalisés à créer,
le tout consolider au siège.

UN ÉDITEUR
UN INTÉGRATEUR
UN CLIENT

UN BESOIN
UNE PROBLÉMATIQUE
UNE SOLUTION



Editeur français de logiciels de gestion, EBP accompagne les PME depuis 1984.

Nous proposons des solutions de **Comptabilité, Finance, Gestion Commerciale, Paye et CRM**. Ces logiciels sont déclinés pour les métiers du bâtiment, de l'automobile, du commerce, de l'immobilier, et de la restauration. Ils sont distribués en France, en Belgique, en Suisse et en Espagne.

Nous équipons à la fois les créateurs d'entreprises, les artisans, les commerçants, les professions indépendantes mais aussi les PME jusqu'à 250 salariés.

Notre capacité d'innovation, notre stabilité sur le marché et l'entière maîtrise de nos capitaux font notre force. Notre fondateur, René Sentis, est toujours à la tête de l'entreprise.

« Nous avons notamment été pionniers dans le SaaS en rachetant dès 2006 Itool, notre filiale de logiciels en ligne. Et nous avons naturellement profité de ce relais de croissance pour compléter notre catalogue en novembre 2013 avec les logiciels en ligne EBP.

Avec cette nouvelle pierre à l'édifice, nous apportons une solution ad hoc à chaque entreprise : un logiciel en mode licence, en mode locatif et maintenant en mode SaaS.

Notre ambition restera toujours d'anticiper les demandes du marché pour épauler au mieux les PME dans leur gestion ! »

René Sentis,
Président Directeur Général
Fondateur d'EBP Informatique

Les chiffres du Groupe EBP

Date de création :
1984

CA 2014 : 35 M€

380 collaborateurs en
Europe

5 000 revendeurs

500 000 appels
utilisateurs par an

65 techniciens en ligne

1 500 formations
par an

www.ebp.com

**L'innovation est le cœur de notre métier.
Nous mettons notre savoir-faire au service de nos clients !**

EBP a été récompensé 4 années aux Trophées de la Distribution en tant que meilleure marque*
En 2008, 2010, 2013 et 2014

« Cette année encore, EBP souhaite s'investir dans ce projet, et nous sommes fiers pour cette nouvelle édition, de pouvoir associer notre partenaire CFI dans cette aventure. Cette récompense viendrait concrétiser tous les investissements qu'EBP a réalisés pour la mise en place de ses solutions en SaaS. »

Mr René Sentis, Président Directeur Général d'EBP Informatique.



CFI Maintenance Informatique a été fondée en 1997. En 18 ans, cette entreprise est devenue un leader régional dans le service et la vente d'infrastructures informatiques. Aujourd'hui, le Groupe CFI constitue un acteur important sur le secteur informatique avec un chiffre d'affaires consolidé en 2014 de 20 millions d'euros et un effectif total de 160 salariés.

Parce que l'informatique reste un secteur en perpétuel mouvement, CFI Maintenance Informatique a établi un process rigoureux de gestion technique basé sur la réactivité. Ses forces peuvent se résumer en trois mots qui demeurent les valeurs du Groupe CFI : Accueil / Rapidité / Engagement.

La société CFI s'adresse aux particuliers, aux TPE, aux PME ou aux grands comptes.

La majeure partie des effectifs (+ de 60%) sont des techniciens, experts et ingénieurs certifiés. Leur mission est d'assurer dans des délais très courts l'assistance aux utilisateurs, le dépannage et l'entretien du parc informatique via des actions de maintenance préventive et curative.

Ils assistent également leurs clients dans l'architecture, l'élaboration et le déploiement du système de gestion des ressources le mieux adapté à vos exigences spécifiques.

Le Groupe CFI représente donc une structure proposant une offre diversifiée, crédibilisée par ses compétences, implantée au cœur de la région lyonnaise. »

Date de création :
1997

CA 2014 : 20 M€

160 collaborateurs en
Europe



www.cfi-lyon.com



« Nous avons été fiers et sensibles au fait qu'EBP nous propose d'être associé à ce formidable challenge, pour remporter les trophées de la Distribution. Cela nous permet de consolider nos liens entre EBP, partenaire privilégié depuis plus de 11 ans au travers d'un projet que l'on mène conjointement/ensemble »

déclare Mr Sacha Rosenthal, Président Directeur Général du groupe CFI.



Partenaire de la société velux, leader mondial de la fenêtre de toit et de ses équipements, la société A CIEL OUVERT a pour activité exclusive celle de la maintenance, la prescription, et l'installation de toute la gamme des produits velux.

Gaël GROSEIL, créateur de l'entreprise A CIEL OUVERT à Lyon, a occupé plusieurs fonctions au sein de la société VELUX pendant près de 10 ans. Il est parti d'un constat simple : l'installation des fenêtres de toit velux et de ses équipements nécessite la maîtrise d'un ensemble de compétences : couverture/étanchéité, électricité, domotique, charpente, finition intérieure, isolation...

Les entreprises traditionnelles du bâtiment ne maîtrisent souvent qu'une seule de ces compétences à la fois, elles peuvent donc difficilement réaliser des installations globales dans les règles de l'art, avec en prime une évolution constante des produits velux.

C'est de ce constat qu'est née la société A CIEL OUVERT, spécialisée dans l'unique activité de la maintenance, la prescription, et l'installation de toute la gamme des produits velux.

Avec un travail certifié et réalisé par ses propres équipes, composées d'experts spécialisés dans la pose de fenêtre de toit velux et ses équipements, A CIEL OUVERT garantit un sérieux et une sérénité absolue dans le temps lorsqu'un projet velux lui est confié.

Date de création :

2009

CA 2014 : 1,3 M€

7 agences en région

www.acielouvert.com



La mise en place de ce dossier a nécessité de travailler en mode projet et de suivre différentes étapes indispensables à la bonne réussite du projet :

- Négociation commerciale
- Analyse des besoins
- Installation
- Paramétrage et intégration de la solution
- Formation des équipes
- Lancement du projet en interne
- Maintenance et support téléphonique

Lors de l'audit, des besoins et des problématiques ont été identifiés et pour lesquels une réponse a été apportée.

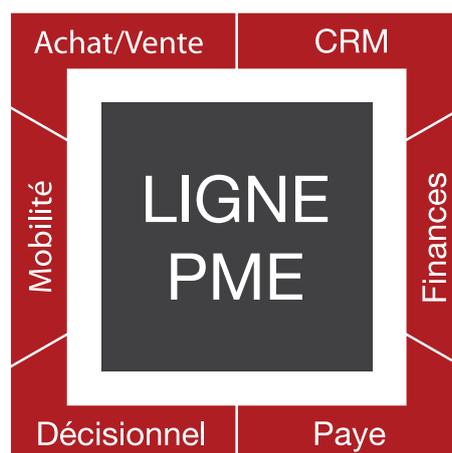
■ Besoin n°1 :

S'équiper d'une solution de gestion commerciale, ergonomique, complète et mobile pour faciliter l'activité des commerciaux lors de leur déplacement (deviser en temps réel, conclure une commande depuis chez le client) et diminuer leur charge administrative.

Problématique n°1 : fédérer l'ensemble des données de l'entreprise

→ **Réponse :** notre partenaire CFI a proposé à son client, EBP Gestion Commerciale Ligne PME en Saas pour 17 users, entièrement hébergée dans son Data Center. Les données sont accessibles depuis n'importe quel terminal (tablette, ordinateur, pc portable etc).

Le déploiement s'est déroulé sur 3 mois, de la proposition commerciale à la conduite du changement en passant par le lancement opérationnel de la solution et la formation.



Depuis 17 ans, le Groupe CFI a acquis un savoir-faire avéré dans la maintenance et l'administration des systèmes ainsi que 5 ans d'expérience en hébergement. Grâce à son Data Center Green IT dernière génération, le Groupe CFI gère toute la chaîne Cloud Computing.

Le data center CFI en vidéo !

- Sacha Rosenthal, PDG du Groupe CFI et Pierre Guillermet, Directeur Marketing présentent en vidéo les agences, le Datacenter et le Cloud Computing de proximité by CFI. <http://www.cfi-lyon.com/actualites/groupe-cfi-guichet-unique-vos-besoins-informatique/>

Sacha Rosenthal, Président Directeur Général du groupe CFI



- Problématiques, contraintes, découvrez toutes les étapes qui ont nécessité la conception du Data center CFI.

<https://www.youtube.com/watch?v=QCMIzkownl&feature=youtu.be>



Problématique n°2 : la contractualisation

→ **Réponse** : un contrat a été signé entre CFI et son client définissant les critères d'hébergement SaaS et les tenants et aboutissants des keys users d'A Ciel Ouvert :

- conditions d'hébergement,
- propriété, sécurité et accessibilité des données,
- propriété de la licence,
- prix de l'hébergement,
- mutualisation de l'offre,
- gestion des users et des coûts en fonction de l'évolution des ressources humaines de la société,
- SLA, haute disponibilité, PRA etc.



■ Besoin n°2 :

Centraliser/mutualiser les données commerciales des agences afin de faciliter leurs consultations par la direction et le service administratif au siège puis étendre ce suivi par agence et par fonction (nombre de devis/devis transformés, CA engrangé, portefeuille client etc.).

Problématique n°1 : suivi de l'activité, consolidation et segmentation des données commerciales pour le siège.

→ **Réponse :** Plusieurs dossiers ont été créés dans le logiciel EBP afin d'y associer chaque agence. CFI a ensuite fait un développement spécifique pour extraire les données de la Gestion Commerciale en temps réel (via des requêtes SQL) pour les utiliser sur des tableaux de bord sous Excel.

Problématique n°2 : suivi de l'activité étendue à tous les commerciaux de l'entreprise en respectant les contraintes de confidentialité des données.

→ **Réponse :** Un poste Admin, a été créé centralisant l'ensemble des données. Des users ont été paramétrés avec des niveaux différents d'accessibilité. Des codes d'accès ont été définis par agence et par fonction (dirigeant, responsable d'agence, commercial...) afin de respecter la confidentialité des données. Pour renforcer la sécurité et dans le cadre de l'extension du projet, la technologie Visual Basic a été utilisée pour ne diffuser les données qu'au collaborateur concerné.

L'ouverture de futures agences a d'ores et déjà été prise en compte et anticipée.

Le développement spécifique de l'outil « tableau de bord » s'est déroulé sur 6 mois, incluant les évolutions des besoins.

Mois	FACITURE	EST	SAISON	MONTANT MOYEN	ACOMPTÉ	EX	FOURNITURE	MARGE COI	EX	MOIS N
Janvier	50					22%				52%
Février	50		100%			20%				48%
Mars										
Avril						0%				
Mai										
Juin						0%				
Juillet										
Août						0%				
Septembre										
Octobre										
Novembre						0%				
Décembre										
TOTAL										

Exemple d'un tableau de bord mensuel centralisant le CA réalisé en Bretagne

Mois	DATE	SUM	EST	SAISON	EST						
Janvier	01/01/2010	10000									
Février	01/02/2010	10000									
Mars	01/03/2010	10000									
Avril	01/04/2010	10000									
Mai	01/05/2010	10000									
Juin	01/06/2010	10000									
Juillet	01/07/2010	10000									
Août	01/08/2010	10000									
Septembre	01/09/2010	10000									
Octobre	01/10/2010	10000									
Novembre	01/11/2010	10000									
Décembre	01/12/2010	10000									

Exemple d'un tableau de bord récapitulant les encaissements réalisés en Bretagne

Mois	DATE	SUM	EST	SAISON	EST	EST	EST	EST	EST	EST
Janvier	01/01/2010	10000								
Février	01/02/2010	10000								
Mars	01/03/2010	10000								
Avril	01/04/2010	10000								
Mai	01/05/2010	10000								
Juin	01/06/2010	10000								
Juillet	01/07/2010	10000								
Août	01/08/2010	10000								
Septembre	01/09/2010	10000								
Octobre	01/10/2010	10000								
Novembre	01/11/2010	10000								
Décembre	01/12/2010	10000								

Exemple d'un tableau de bord CA/chantiers

Rôle du partenaire et interaction avec la marque dans le cadre du projet

En tant que partenaire certifié EBP, Centre Agréé Ligne PME Gold, CFI dispose du soutien d'EBP à tous les niveaux :

■ Sur le terrain :

- il est suivi par Guy Noiry, l'ingénieur commercial EBP dédié à la région Sud Est,
- des consultants avant-ventes sont également disponibles pour intervenir en RDV clientèle sur des dossiers complexes.

■ Au support technique :

CFI a pu faire appel à l'assistance Select EBP, composée de techniciens hautement qualifiés qui répondent aux questions après-vente sur les solutions de la Ligne PME. Anne Desurmont, consultante chez CFI, a notamment pu obtenir des réponses sur la base de données, les imports paramétrables d'articles etc.

Découvrir le Service PME chez EBP en vidéo : https://www.youtube.com/watch?v=KrT_5cFTc-E

En matière de logiciel, nous avons su faire évoluer nos solutions, disponibles en hébergement par EBP, vers une solution permettant à nos partenaires de les héberger dans leur data center. Un business Model a été mis en place à cette occasion.

Pour assurer le suivi et la réussite du dossier, c'est au total 4 intervenants commerciaux qui se sont mobilisés :

- M. Guy Noiry (ingénieur commercial EBP),
- Mme Charlotte Charmois (commerciale EBP),
- M. Philippe Chesneau (responsable des ventes PME EBP)
- M. Frédéric Dannery (directeur commercial EBP).

Enfin, au regard de l'envergure du projet, M. René Sentis (PDG d'EBP) a également été impliqué dans le projet.



Gains techniques et compétitifs apportés au client

Une synergie entre les ventes et la gestion des stocks grâce à la solution de Gestion Commerciale Ligne PME

17 commerciaux équipés

d'une solution de gestion mobile disponible sur tablette, PC, accessible partout et tout le temps et d'un véritable suivi de l'activité à distance.

6 tableaux de suivi de l'activité ont été créés entre les différentes équipes (encaissement, CA etc.) : les commerciaux, les directeurs commerciaux au niveau de la région et la direction pour l'ensemble de l'entreprise.

Un plan de reprise d'activité mis en place qui permet en cas de force majeure, d'assurer la continuité de l'activité de l'entreprise.

1 sauvegarde/jour à distance des données de l'entreprise.

Une maintenance automatique du logiciel à distance.

7 agences équipées.

100% des équipes mobilisées sur le projet.



Pour tout renseignement complémentaire
Contactez Cécile REGNARD

EBP INFORMATIQUE SA

Téléphone : 01 34 94 85 46

Internet : www.ebp.com

Adresse : Rue de Cutesson- ZA du Bel Air
78513 Rambouillet Cedex

