



Une organisation ultra-efficace et l'automatisation signée Offimac apportent au groupe de construction Suerickx une croissance annuelle moyenne de 45%

« Grâce à Offimac, j'ai des rétroviseurs tournés vers l'avant qui m'aident à réagir très rapidement. »

Christophe Suerickx, gérant du Group Suerickx



Dans le fil de la politique visionnaire de ses dirigeants, le groupe de rénovation Suerickx s'est mis en quête d'un puissant système ERP. Le but : appréhender clairement les charges et les produits, réagir sans délai aux changements des conditions, et offrir aux clients un service à toute épreuve. Microsoft Dynamics NAV et les modules standard d'Offimac répondent parfaitement à ces attentes.

Opérant à Herentals, le Group Suerickx est spécialisé dans la rénovation et la protection des bâtiments et des installations. Les activités du groupe sont confiées à trois entités : Cosenco (rénovation de façades et réparations de béton), Building Service Plus (rénovation et entretien de toitures) et Icopan (sablage et peinture industriels). Depuis la reprise de 2005, la société des frères Christophe et Olivier Suerickx réalise année après année une vigoureuse croissance. Elle occupe aujourd'hui 42 ouvriers et 8 employés. Tour & Taxis est une de ses réalisations les plus connues.

« Notre premier atout est le souci de la qualité, attesté par les certifications ISO et VCA. Nous offrons la solidité et la qualité d'une grande

Résumé

Pays: Belgique
Secteur: rénovation (bâtiment)

Profil

Le Group Suerickx campinois est spécialisé dans la rénovation et la protection des bâtiments et installations. Ses trois composantes Cosenco, Building Service Plus et Icopan emploient ensemble une cinquantaine de personnes.

Le défi

Le groupe de construction Suerickx cherchait un système ERP pour suivre le marketing en détail, réaliser efficacement les projets et surveiller constamment toutes les opérations.

La solution

Offimac a installé chez Group Suerickx Microsoft Dynamics NAV ainsi que les modules OffiPRO, OffiCRM, OffiHRM, OffiDOC et Business Intelligence.

Les avantages

- Les données clients détaillées sont centralisées et alimentent l'appareil de marketing
- Documents standardisés de tenue professionnelle
- Un puissant outil d'analyse crée la visibilité dans l'exploitation et met en évidence les éléments à améliorer
- OffiDOC facilite l'inclusion de documents dans la fiche ou le dossier client
- Calculs rapides dans OffiPRO
- Forte croissance sans expansion de l'administration
- Un partenaire unique pour toutes les questions matérielles et logicielles

entreprise avec la flexibilité et le savoir-faire d'une PME. Et nous en sommes fiers », déclare Christophe Suerickx.

Des données plus nombreuses et plus exactes

Le Group Suerickx est un exemple d'école d'une entreprise de construction moderne, professionnelle et bien organisée. Une entreprise où l'ICT joue un rôle pivot dans le succès et la croissance.

« Peu après la reprise, Excel et Word occupaient encore une grande place, et la comptabilité était sous-traitée. Une première tentative de gestion des dossiers a vite montré que Bouwsoft ne suffisait pas à la tâche. Nous avons besoin de fonctionnalités plus complètes pour appuyer nos actions de marketing, pour le suivi de nos pistes et pour la politique RH, Nous voulions aussi aller plus loin dans les détails de l'analyse des coûts », explique Christophe Suerickx.

Offimac : le courant passe

Avec l'aide de consultants extérieurs, le Group Suerickx a mis à plat ses processus, avant de s'adresser à plusieurs fournisseurs potentiels. Le choix s'est finalement porté sur Microsoft Dynamics NAV d'Offimac.

« Nous avons des collègues plus grands qui avaient déjà utilisé le système. Offimac proposait par ailleurs quelques beaux modules prêts à l'emploi, axés sur notre secteur. Très convaincant ! Nous avons donc signé avec Offimac, car le courant passait bien, ce qui est très important pour nous » ajoute Christophe Suerickx.

Le Group Suerickx a opté pour une implantation par phases : d'abord la comptabilité, ensuite la gestion de projet, enfin RH, stocks, CRM et Business Intelligence.

OffiCRM : analyse et suivi des clients

Les nouveaux clients et prospects sont tout de suite ajoutés dans OffiCRM, le module CRM d'Offimac pour Microsoft Dynamics NAV.

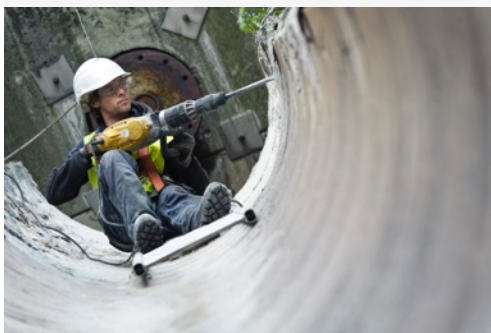
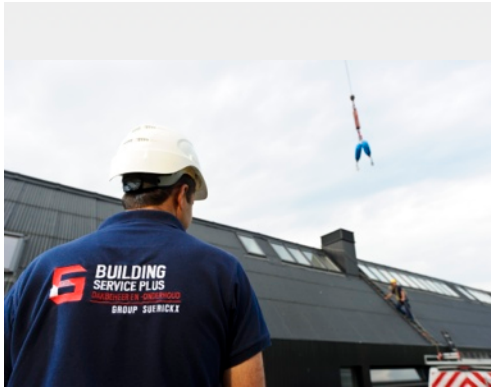
« Toutes les données dont nous disposons sont introduites à ce stade : client particulier ou professionnel, comment il est arrivé chez nous, ce qu'il a acheté, et ainsi de suite. Avec OffiVIEW, un outil d'analyse à base de tableaux de bord pratiques, nous pouvons ensuite analyser en détail ces informations afin d'ajuster notre stratégie de marketing et de gérer l'entreprise proactivement. Par le passé, nous regardions toujours dans le rétroviseur. Aujourd'hui, nous l'avons retourné pour diriger nos regards vers l'avenir », poursuit Christophe Suerickx.

Une fois le prospect introduit, les activités sont créées et attribuées à un commercial. Celui-ci complète par la suite les données d'OffiCRM. Christophe Suerickx précise : « Dans OffiCRM, la fiche client nous présente toutes les infos utiles en quelques clics : données financières et relationnelles, activités, opportunités... OffiCRM donne des bases solides à tous les autres processus. »

Calculs rapides et détaillés dans OffiPRO

Les « normes » (listes de pièces) créées dans la base de données accélèrent la rédaction des offres. Ces listes reprennent tous les éléments récurrents :





matériaux, heures de travail, sous-traitant... Les descriptions techniques sont automatiquement ajoutées.

« Ensuite, l'offre créée par le système peut être retravaillée dans Word avant d'être envoyée au client. La présentation est professionnelle. L'offre, très complète, est expédiée rapidement. Cela suscite la confiance », estime Christophe Suerickx.

Chaque projet est facturé

Dès qu'une offre est acceptée, l'entreprise crée la commande, achète et prépare les matériaux. Le dossier du projet contient toutes les fiches techniques, les rapports de chantier, les e-mails, etc.

« Au moment où l'offre rentre, nous créons le document pour le chef de chantier (sans les prix) et pour le chef de projet. On y trouve toutes les informations qu'il faut pour mener à bien la mission. Au terme du chantier, le statut de la commande est actualisé et la facture établie. Dans mon rôle de chef d'entreprise, je suis tout de près. Je sais à tout moment où nous en sommes, globalement et par projet. Jadis, il fallait une demi-journée pour rassembler toutes les informations d'un dossier. Mais à présent, je suis toujours au courant. »

Dans le Group Suerickx, l'informatisation est remarquablement avancée. Chaque camionnette, par exemple, est équipée d'un système Track&Trace. Les heures sont comptabilisées dès que le véhicule arrive à proximité du chantier. Suerickx connaît en temps réel la rentabilité – ou la non-rentabilité – de chaque projet.

Conclusion

Offimac ne s'est pas contenté d'installer le logiciel au sein du Group Suerickx : le consultant a aussi renouvelé toute l'infrastructure (système de sauvegarde, alimentation de secours, serveur de terminaux, serveur de données ...). Offimac est aujourd'hui un fournisseur total.

« Offimac est une entreprise comme nous les aimons, avec une communication et une structure claires. Comme nous, ils ont les réflexes ISO. Tous les engagements sont respectés. C'est exactement ce que nous essayons de faire avec nos clients », confie Christophe Suerickx.

Et de conclure : « Le système nous permet de faire mouche du premier coup. C'est très important dans notre métier. Dès que vous devez retourner sur un chantier, vous perdez de l'argent. Le client nous voit arriver à la date convenue. Son projet est achevé dans le délai imparti, et les réclamations sont toujours résolues. Nous travaillons plus efficacement que par le passé. Je n'en veux pour preuve que notre croissance annuelle de 45%. Chaque mois, nous affinons nos circuits et nous augmentons notre avance sur la concurrence. »



Plus d'information sur
le Group Suerickx ?
www.groupsuerickx.be



Désirez-vous plus d'informations
sur les produits et services
d'Offimac ?

www.offimac.com
+32 (0)11 850 130
contact@offimac.com