
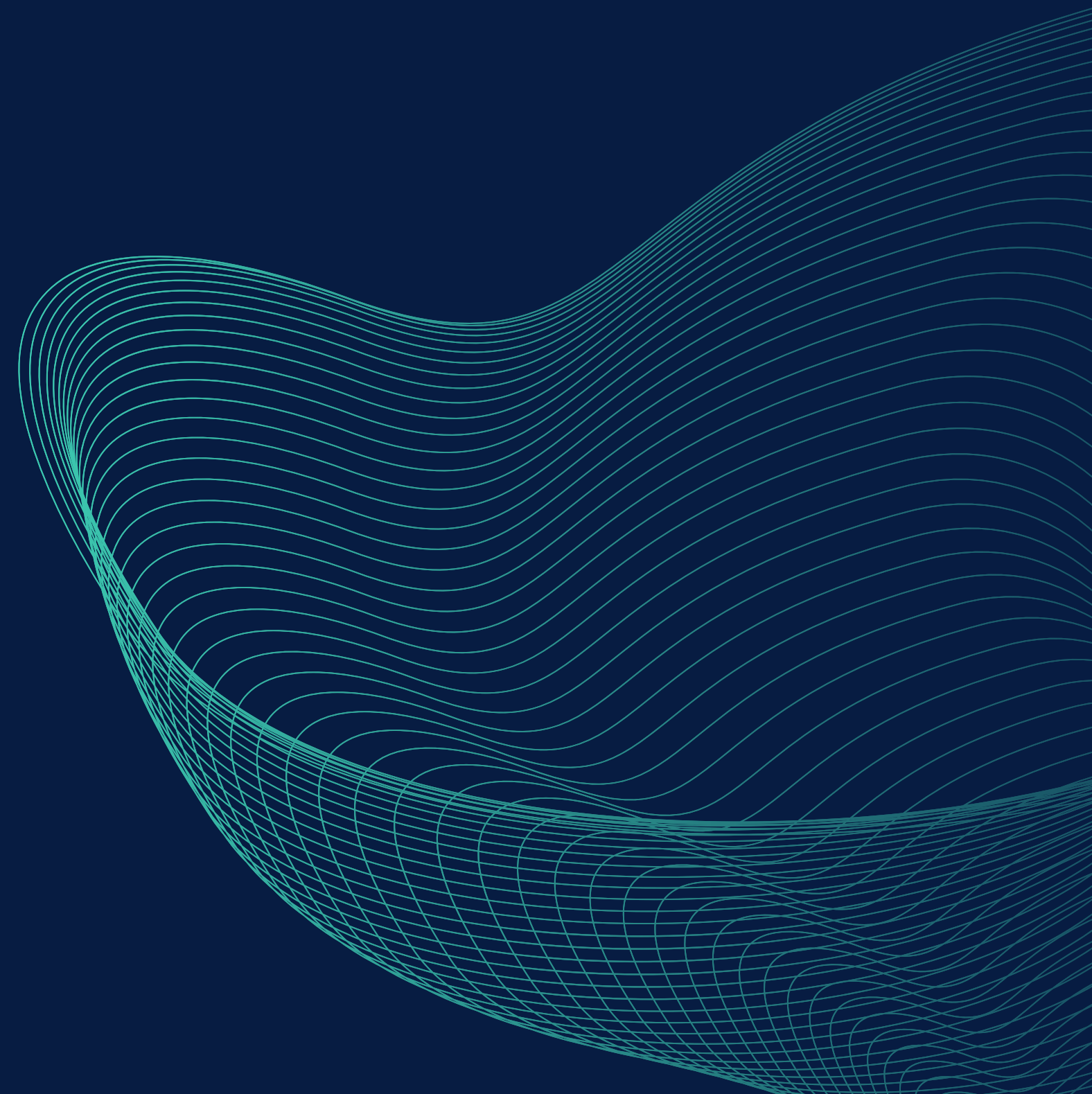




# Stratech

Bureau d'étude spécialisé dans la mesure de la qualité  
de l'air à la recherche d'amiante



# Introduction



## Présentation de l'entreprise

Stratech est un laboratoire de mesure d'amiante dans l'air qui a connu une forte croissance au cours des trois premières années. Reconnue pour sa réactivité et la qualité de ses services, l'entreprise a su maîtriser sa croissance en misant, d'une part, sur la formation de ses collaborateurs, et d'autre part, sur la maîtrise de ses données.

En quelques chiffres :

2014 : 150 000 euros HT de CA

2015 : 594 000 euros HT de CA

2016 : 808 000 euros HT de CA

2017 : 845 000 euros HT de CA

Moyenne de CA par salarié : 100 000 euros HT

# Problématique

L'entreprise doit être en mesure de gérer sa croissance.

L'enjeu est de répondre favorablement aux besoins croissants des clients, tout en maîtrisant la qualité de service, les coûts et les marges.

Les revenus de l'entreprise sont essentiellement composés de :

- Prestations de mesure d'air,
- Études.

La majorité des clients sont des entreprises du bâtiment à fidéliser.

## Gestion de la production

Les prestations de mesure d'air représentent environ 70 % des revenus de la société.

Pour être efficace, l'entreprise doit **comprendre** et **anticiper** les besoins de ses clients.

Cette analyse est un **facteur clé de succès**.

## Gestion des études

Les études représentent 15 % des revenus de l'entreprise.

Ce pôle est très important pour **anticiper** la production à venir. Pour être efficace, il faut **optimiser** le temps de rédaction des études et être **pro-actif** pour inciter les clients à nous transmettre leurs études.

## Suivi de facturation

La facturation permet d'enregistrer l'ensemble des prestations en termes de "valeurs".

Elle permet de **suivre les créances** clients et de les **confronter** à la politique de prix mise en place.

# Gestion des études

Chaque mois, la responsable du Pôle Études présentait le top score des enregistrements d'études par client et les délais de traitement.

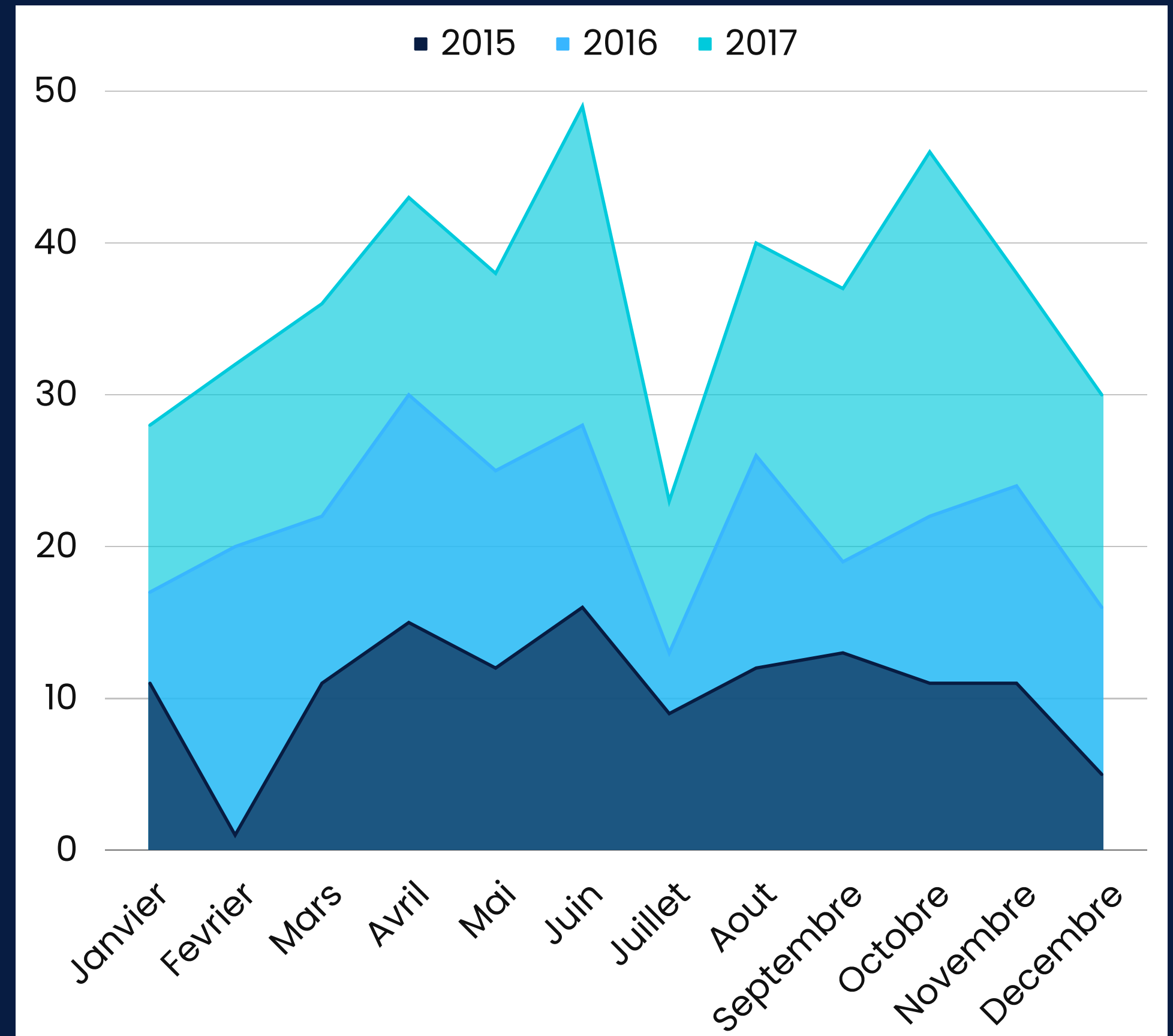
Suite à l'**analyse** de la durée de traitement des demandes d'études clients, **l'entreprise s'est engagée, dans le cadre de sa politique qualité, à traiter l'ensemble des demandes d'études dans un délai de 14 jours à réception de la demande.**

Ainsi, nous avons pu répondre au besoin de nos clients en termes de **réactivité**.

En 2017, l'organisation du Pôle Études permettait de traiter les demandes dans un délais moyen de **9 jours**.

L'**optimisation** des documents a également contribué à **améliorer la productivité** !

Double effet positif !



Evolution du nombre d'études par an



# Gestion de la production

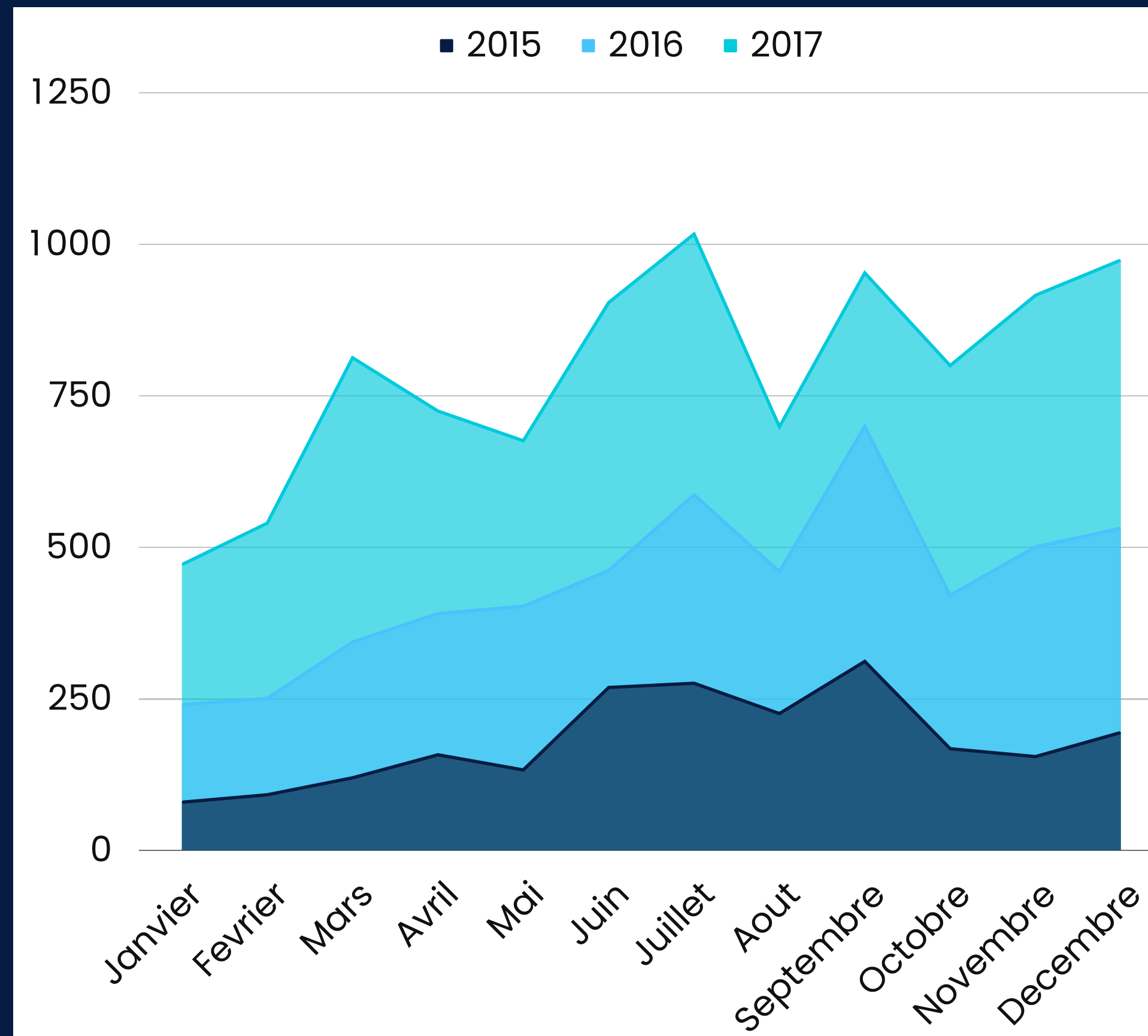
La gestion de la production au quotidien consistait à enregistrer les besoins des clients pour des prestations **à réaliser dans les 24h**.

Au-delà de la nécessité de trouver une **solution** pour tous nos clients, le responsable planning avait pour mission d'organiser les tournées des techniciens en **optimisant leurs déplacements**.

La production était suivie de manière **quotidienne** et **hebdomadaire** avec les équipes de techniciens. Cela permettait d'avoir une vision plus globale du niveau d'activité et d'échanger sur les problématiques rencontrées sur chantier.

Chaque semaine, l'assistante qualité présentait les chiffre-clés en volume.

Les volumes ci-contre permettent de **valider** les choix de l'entreprise. L'**identification** des facteurs de succès est primordiale pour **augmenter** le volume d'affaires des clients.



Evolution du nombre de mesures d'air réalisées

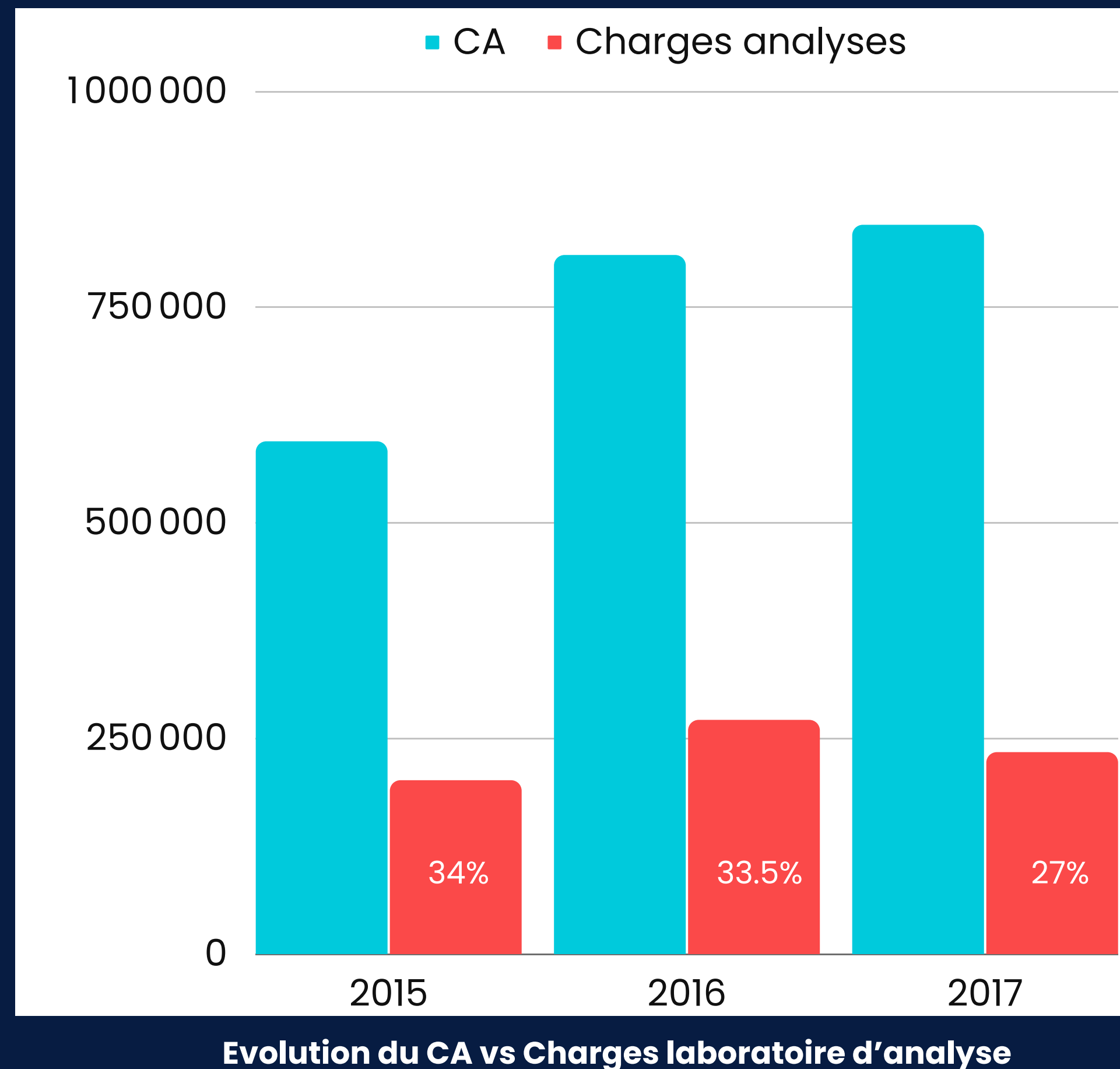
# Suivi de facturation

Le suivi de facturation permettait de suivre l'évolution du top client en valeur. Il nous a permis également d'**identifier** les principales charges externes variables.

ici, la sous-traitance de l'analyse représentait près de **34% du CA HT** généré.

L'entreprise a mis en place une politique d'achat plus agressive au vu des volumes engagés ce qui a permis de réduire le poste à **27% du CA HT** soit **59 150 euros**.

Le tarif de nos prestations n'ayant pas évolué à la baisse en 2017, l'entreprise a ainsi **amélioré ses marges** en achetant mieux.



# Conclusions



## Conclusion 1

Mettre en place une culture data dans l'entreprise permet une meilleure gestion au quotidien et des prises de décisions basées sur des données chiffrées.

## Conclusion 2

Impliquer les équipes dans la gestion de ses data permet de challenger et de mesurer l'efficacité des actions menées.

## Conclusion 3

La maîtrise des data rassure les clients avec qui nous pouvons évaluer la pertinence (ou non) des actions menées et ainsi devenir un acteur incontournable pour leur développement.

## Bonus

En 2019, Stratech est racheté par un acteur important de sa région. L'ensemble des données a mis en avant le savoir-faire de l'entreprise. Dans le cadre du rachat, Stratech a été soumis à un audit financier où l'ensemble des données ont été réétudiées. Il n'y a pas eu de contre-indication au rachat.



**Eric NGUYEN**

**Ex-gérant & Co-fondateur  
de Stratech**



**+33 6 17 85 54 83**



**[contact.enguyen@gmail.com](mailto:contact.enguyen@gmail.com)**



**[www.linkedin.com/in/eric-nguyen-pro](https://www.linkedin.com/in/eric-nguyen-pro)**



**[github.com/Eric-Anousone/portofolio](https://github.com/Eric-Anousone/portofolio)**

**Merci d'avoir pris le temps de  
découvrir mon expérience**