



Stratech

Bureau d'étude spécialisée 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 des clients. L'analyse des besoins clients 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 proactif pour solliciter les clients à nous transmettre leurs études.

Suivi de facturation

Le suivi de la facturation permet d'enregistrer l'ensemble des prestations en termes de "valeurs". Il 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 étude présentait le top score des enregistrements d'études par client et les leur délais de traitement.

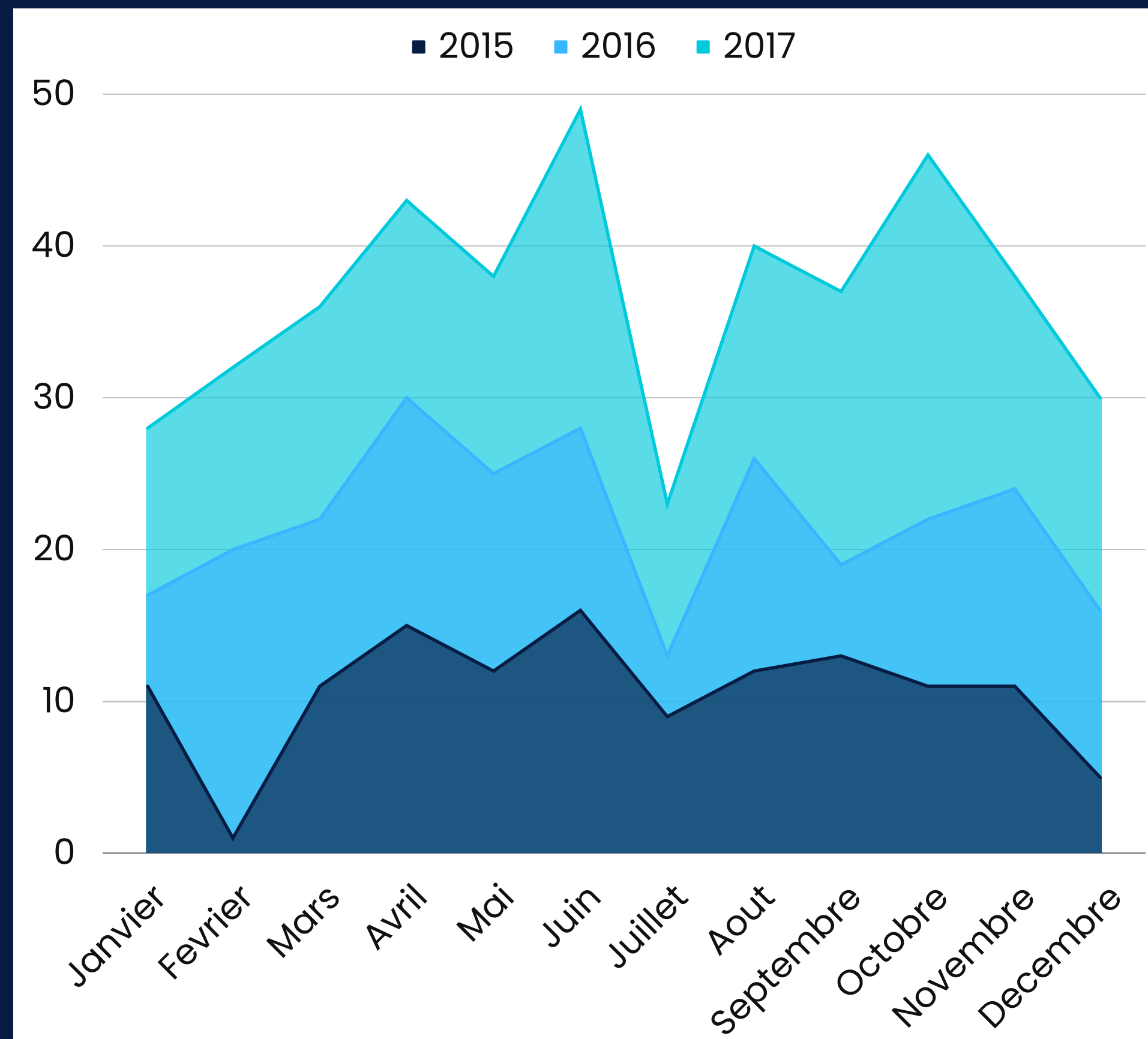
Suite à l'analyse de la durée de traitement des demandes d'études clients, **l'entreprise s'est engagé dans le cadre de sa politique qualité, à traiter l'ensemble des demandes d'études dans un délais de 14 jours à réception de la demande.**

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

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

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

Double effet positif !



Evolution du nombre d'études par an

Gestion de la production

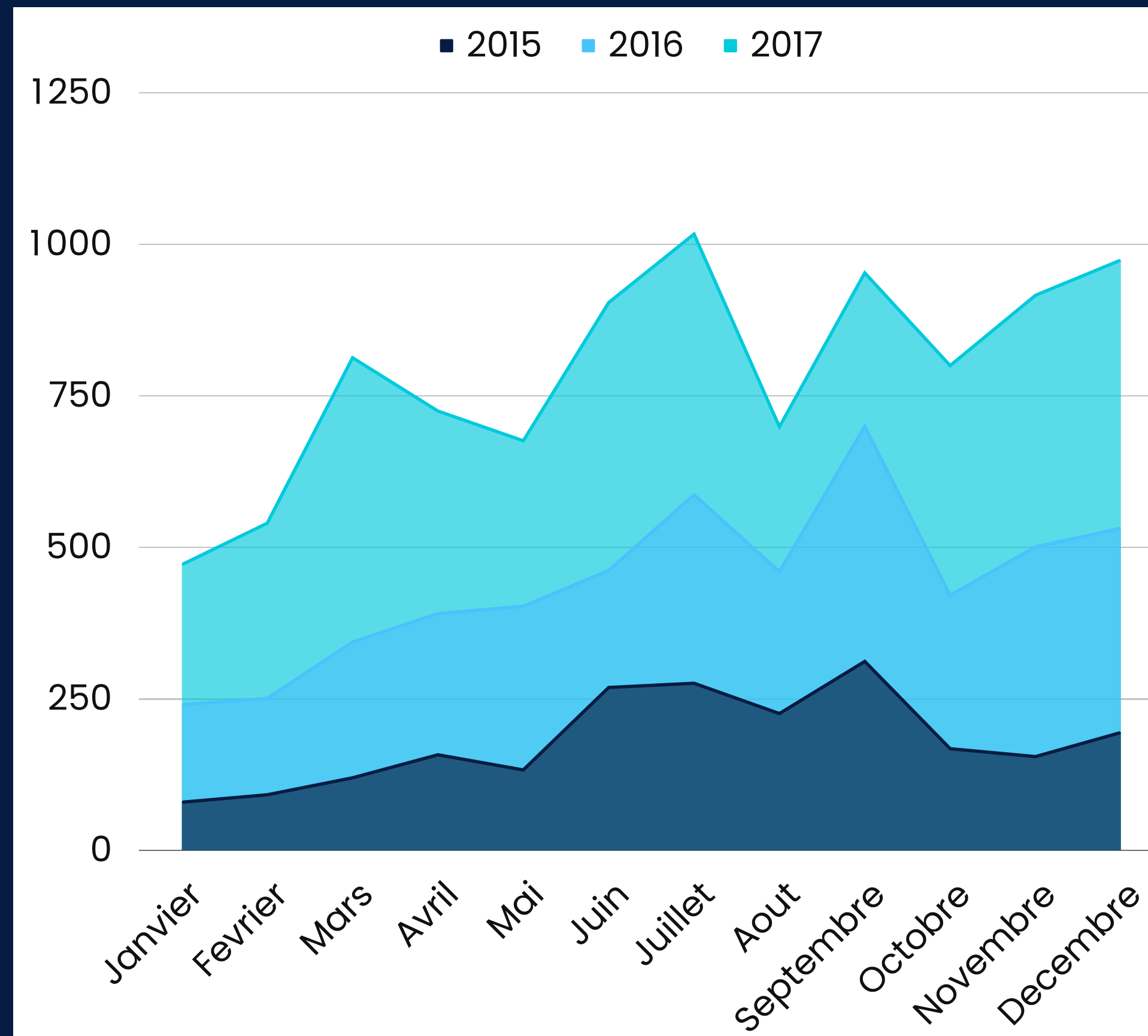
La gestion de la production au quotidien consistait à enregistrer les besoins des clients pour des prestations **à réaliser dans les 24h**.

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 rencontrés sur chantier.

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

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



Evolution du nombre de mesure d'air réalisée

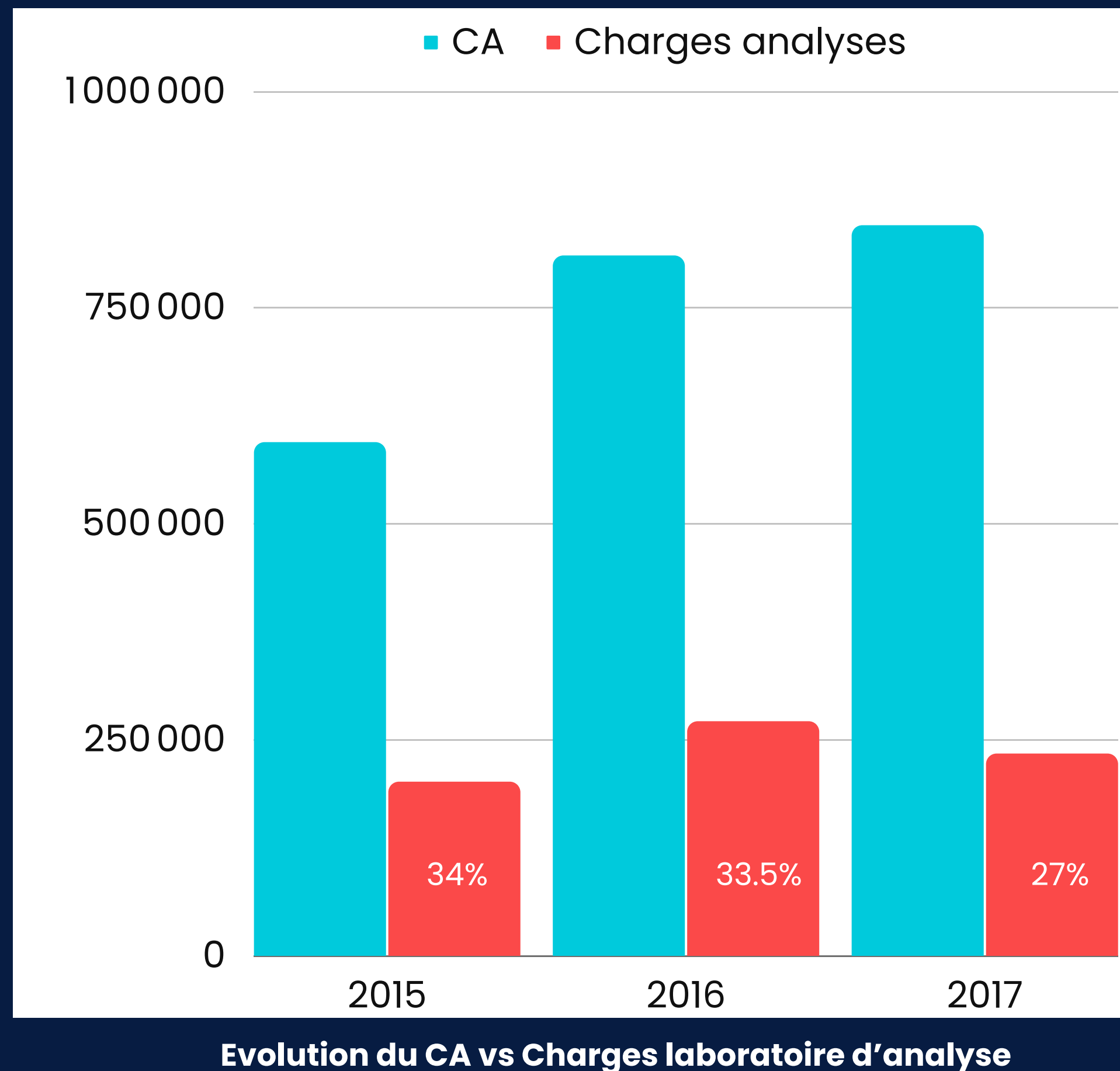
Suivi de facturation

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 prêt 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 à permis de réduire le poste à **27% du CA HT** soit **59 150 euros**.

Les prix n'ayant pas évolué à la baisse en 2017, l'entreprise à ainsi **améliorer ses marges** en achetant mieux.



Conclusions



Conclusion 1

Mettre en place une culture data dans l'entreprise permet une meilleure gestion au quotidien et de prendre des 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 ont permis de mettre en avant le savoir faire de l'entreprise. Dans le cadre du rachat, Stratech a eu un audit financier où l'ensemble des données ont été réétudier. il n'y a pas eu de contre indication au rachat de l'entreprise.



Eric NGUYEN

**Ex-Gérant & Co-fondateur
Stratech**



+33 6 17 85 54 83



contact.enguyen@gmail.com



www.linkedin.com/in/eric-nguyen-pro



github.com/Eric-Anousone/portofolio

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