

Témoignage Client

Sage 50, source d'énergie positive pour Le Roi Solaire

“Le plus important pour nous, c'est la satisfaction et la fidélité des clients. Nous savons refuser un chantier quand les conditions ne sont pas réunies.”

Damien Fodera, Gérant, Le Roi Solaire



Le Roi Solaire, installateur spécialiste du photovoltaïque et des énergies renouvelables, propose une offre complète de solutions : Pompe à chaleur, chaudière bois, plancher chauffant, photovoltaïque en autoconsommation et climatisation.



Avec 6 agences et une cinquantaine de collaborateurs, l'entreprise rayonne sur toute la vallée du Rhône.



Points clés du projet :

- Automatisation de la production des pièces commerciales : devis, bons de livraison et factures.
- Suivi précis de l'avancement du paiement des subventions.
- Partage des informations essentielles attachées à chaque projet.

Le Roi Solaire a sélectionné Sage 50 à Batimat, bien conseillé par Fac Informatique. La solution de gestion comptable et commerciale pilote l'ensemble des processus de l'entreprise.

Sage

Entreprise
Le Roi Solaire

Localisation
Suze-La-Rousse, France

Secteur d'activité
Bâtiment & travaux publics

Solutions
Sage 50

Partenaire Sage
Fac Informatique

Le Roi Solaire

À propos de Le Roi Solaire

La pompe-à-chaleur air/eau récupère les calories de l'air extérieur pour les restituer à l'intérieur de la maison. Disponible sur chaque toit, l'énergie du soleil est gratuite et inépuisable.



“Dès la création de l’entreprise, nous avons privilégié la maîtrise totale de notre qualité en refusant de sous-traiter.”

Hugo Triboulet,

Responsable Développement Commercial,
Le Roi Solaire

Maîtriser toutes les sources d’énergie renouvelables

Historiquement dédiée à la production domestique d’énergie solaire, Le Roi Solaire s’est progressivement diversifié. Aujourd’hui, l’entreprise s’est ouverte à d’autres énergies renouvelables, notamment les pompes à chaleur air-eau.

Hugo Triboulet est le Responsable Développement Commercial de Le Roi Solaire. « Le chauffage représente désormais les $\frac{3}{4}$ de l’activité de l’entreprise, mais le solaire garde ses adeptes. Le sujet du solaire, aujourd’hui, c’est plutôt aujourd’hui l’autoconsommation ».

Mailler la vallée du Rhône

Le Roi Solaire a été créé par Damien Fodera en 2008. Hugo Triboulet met en avant la maîtrise de l’ensemble de la chaîne de valeur par Le Roi Solaire. « Nos compagnons sont plombiers, électriciens ou chauffagistes. Nous faisons tout nous-mêmes sur nos chantiers, refusant toute sous-traitance ».

L’entreprise, dont le siège et le site principal est à Suze-la-Rousse (26), emploie 50 personnes, dont 10 administratifs. « Le Roi Solaire s’appuie sur 6 agences, qui jalonnent le Sud-Est de la France, de Lyon à Aubagne (13), en passant par Valence (26), Le Teil (07), Avignon et Alès (30). La première agence a été ouverte en 2008 ».



Une expertise globale des enjeux de bien-être thermique.

S'appuyer sur une organisation très bien rodée

Les 6 agences ont un rôle de relation de proximité. Les salariés qui y sont respectivement rattachés se déplacent pour effectuer les relevés préalables aux chiffrages. Ce sont eux aussi qui effectuent le suivi commercial des clients de l'entreprise, « dont 90 % de particuliers », précise Hugo Triboulet.

Le siège de Le Roi Solaire assure en appui des agences l'ensemble des prestations techniques : production des études, diagnostics et bilans énergétiques (2 personnes au bureau d'études) et réalisation des travaux. « 9 camions partent chaque jour de Suze-la-Rousse ».

Maîtriser l'ensemble des enjeux de bien-être thermique

Convainquant plus de 1 000 nouveaux clients par an, Le Roi Solaire fait la différence grâce à son expertise globale des enjeux de bien-être thermique, qui incluent le chauffage mais aussi l'isolation, la qualité des menuiseries et l'aération.

Hugo Triboulet est dans l'entreprise depuis 10 ans. C'est lui qui a développé le bureau d'études, faisant ses premières armes sur les tests, diagnostics et autres bilans énergétiques. « Nous avons un rôle de conseil, notamment pour la chronologie des opérations de rénovation. Par exemple, nous nous refusons à installer une chaudière ou une pompe à chaleur surdimensionnée dans une maison mal isolée. Nous travaillons avec des partenaires vers lesquels nous dirigeons les personnes en cas de besoin ».



“La gestion est un levier stratégique de notre performance. Dès que nous avons atteint la taille critique, nous avons décidé d’internaliser.”

Damien Fodera, Gérant, Le Roi Solaire

Organiser l’administratif avec la même efficacité

La différence de Le Roi Solaire réside aussi dans sa puissance administrative. L’entreprise est parfaitement organisée pour accompagner ses clients dans le financement d’une partie de leurs travaux via les aides et subventions.

Hugo Triboulet relie l’efficacité de ses collègues du pôle administratif et la qualité du service rendu aux clients. « Nous sommes en mesure de ne faire payer à nos clients que le reste à charge. Nous percevons directement les aides auprès des organismes ».

Internaliser la gestion avec Sage 50

Jusqu’en 2019, la comptabilité de l’entreprise était externalisée. Par ailleurs, Le Roi Solaire utilisait « un petit logiciel de gestion commerciale » pour les devis et la facturation clients.

« Notre croissance nous a conduits à questionner ce fonctionnement. La rencontre de Fac Informatique sur le stand Sage à Batimat a permis de poser une solution concrète sur nos interrogations : Sage 50 », se souvient Hugo Triboulet.



“Fac Informatique est à la manœuvre depuis nos débuts avec Sage 50. Ils nous connaissent aussi bien que la solution, ce qui fait gagner beaucoup de temps.”

Hugo Triboulet,
Responsable Développement Commercial,
Le Roi Solaire

Automatiser toute la gestion de la relation client

Désormais, la comptabilité est pilotée en interne par une équipe de deux personnes et la ligne de relation clients, du devis à la facture, est automatisée. La suite Sage 50, qui intègre un module de comptabilité et un module de gestion commerciale, est utilisée largement au sein de l'entreprise. 25 personnes, soit la moitié de l'entreprise, travaillent avec Sage 50.

Hugo Triboulet souligne le changement en place depuis 2019. « Clairement, la digitalisation de nos processus de gestion est un levier pour être efficaces et fiables. L'automatisation vient à l'appui de notre réputation ».

S'appuyer sur un partenaire disponible

Hugo Triboulet sait l'importance du binôme solution performante/partenaire Sage expert. « Fac Informatique est un partenaire qui répond parfaitement à nos attentes. Leurs équipes sont toujours très disponibles. Les consultants qui nous suivent ont fait l'effort de bien comprendre notre métier et notre façon de le faire ».



Une digitalisation poussée de la relation client.

“Sage 50 nous permet de centraliser les fonctions critiques et de donner accès largement aux fonctions commerciales et techniques, dans la limite de leurs responsabilités.”

Hugo Triboulet,

Responsable Développement Commercial,
Le Roi Solaire

Partager la solution en gardant de la cohérence

La digitalisation de la ligne client induit de la fiabilité et de la réactivité. « À partir du compte-rendu de visite, une étude est réalisée par le bureau d'études, qui débouche sur la production d'un devis. Et tout devis validé est transformé en commande puis en bon de commande », raconte Hugo Triboulet.

Pour la partie gestion commerciale, la solution est utilisée par tout le monde. « Les agences peuvent ainsi suivre la production des devis et éventuellement demander des rectifications avant envoi. Leur accès est pour autant volontairement limité pour que la main sur les devis reste centralisée ».

Optimiser la gestion de l'entreprise

Hugo Triboulet se félicite qu'il soit possible avec la solution d'« attacher au devis, pour des besoins purement internes, des notes intéressant les conditions de la réalisation des travaux. Notamment les, difficultés particulières d'un projet ».

Sage 50 est aussi un outil précieux pour la gestion de trésorerie. « Grâce à Sage 50, nous centralisons la gestion des commandes et la production des factures. Et nous savons suivre la progression de manière très précise les subventions de chaque compte client : Demandée/Accordée/Payée ».



“L’aventure se poursuit et nous plaçons Sage 50 en pivot de nos futurs développements.”

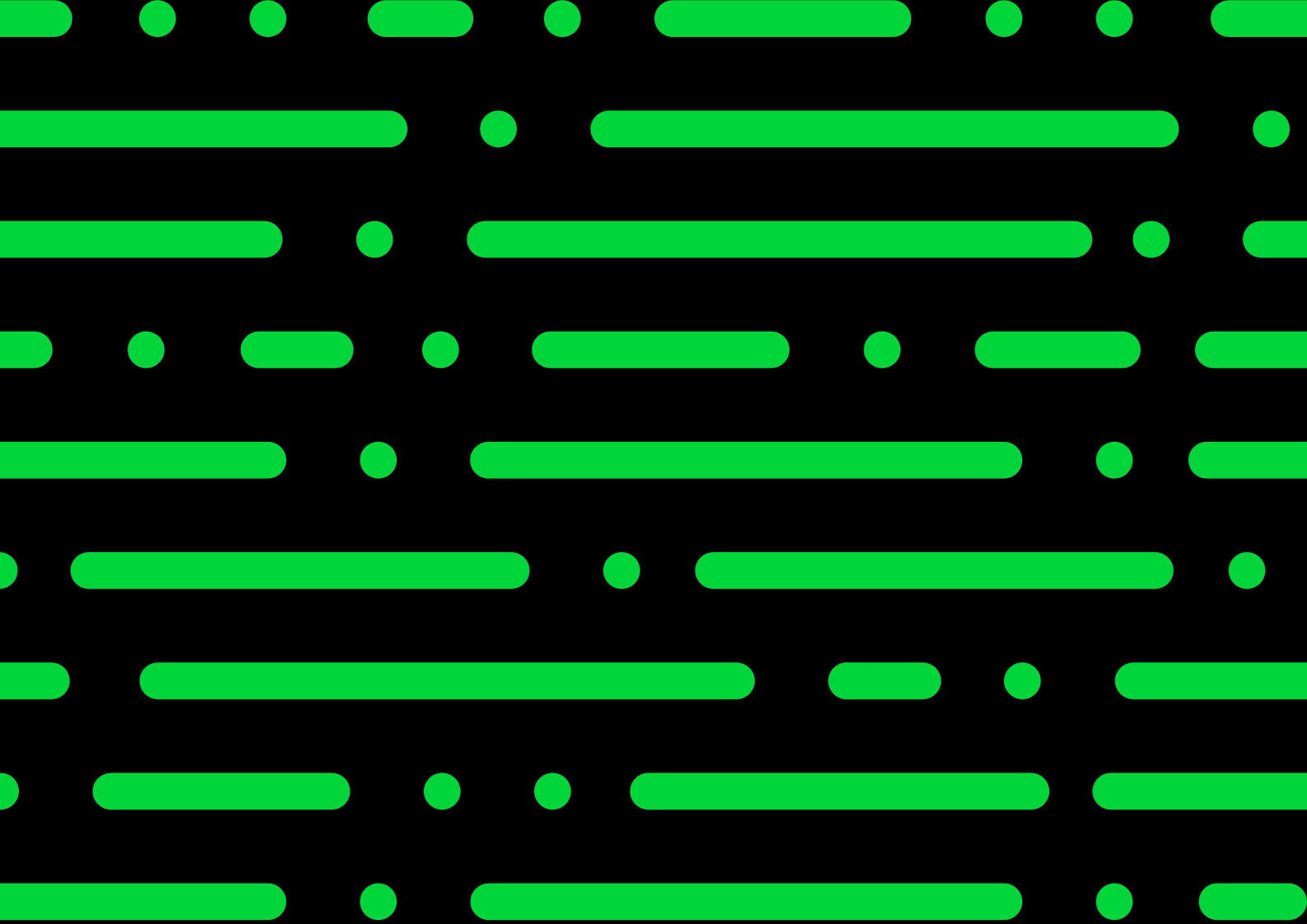
Angélique Genevay, Comptable, Le Roi Solaire

Se projeter dans de nouveaux gains de productivité

Une partie des stocks de Le Roi Solaire sont dans les camions. « Nous lançons la réflexion de l’évolution de notre service logistique, dont les processus ne sont pas intégrés dans Sage 50 pour l’instant », précise Hugo Triboulet.

« Nous avons évidemment l’idée de poursuivre notre croissance. Ce dont nous sommes sûrs, c’est que Sage 50 est dimensionné pour nous accompagner de nombreuses années encore ».

Les leviers de conquête passent parfois par des chemins inattendus. « Nous avons signé un partenariat avec deux champions de pétanque, Alexandre Mallet et Dylan Rocher. Rencontrés grâce à la réalisation de travaux chez eux, ces deux champions ont accepté de devenir les ambassadeurs de notre marque ».



Sage



© Sage 2022 Tout droit réservé. Société par Actions Simplifiée au capital de 6 750 000 € - Siège social : 10 place de Belgique, 92250 La Garenne Colombes - 313 966 129 RCS Nanterre - Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications sans notification préalable.

Témoignage réalisé en janvier 2022