



Foliateam



FOLIATEAM

Entreprise spécialisée dans le secteur d'activité des télécommunications d'entreprise.

UNE SOLUTION SIMPLE ET EFFICACE DE MANAGEMENT POUR PILOTER LA STRATÉGIE GLOBALE DU GROUPE

CHIFFRES CLÉS



250 à 499
Collaborateurs



13 entreprises
Acquises



Siège basé en
région parisienne (94)



44 M €
de CA en 2017

LE CONTEXTE

Intégrateur et opérateur de solutions de communication unifiées, Foliateam est représentée partout en France à travers ses 10 sites et compte 4 600 clients sous contrat pluriannuel en France et à l'international.

LES PROBLÉMATIQUES

Dans le cadre de son fonctionnement, la Direction du Groupe, demandait un reporting régulier de ses différentes branches et marchés dont la production de tableaux de bord était laborieuse. L'outil Excel n'était pas adapté pour effectuer des mises à jour de masse et pour le transfert d'informations en temps réel, indispensable dans une entreprise en forte croissance.

Pour Foliateam, le challenge était de **transposer** dans l'espace SOeMAN Management Cockpit, **l'ensemble des indicateurs de pilotage de la direction Générale et des différentes équipes en moins de 3 mois**. Il s'agissait également de restructurer la gestion des affaires et d'ajouter une dimension RH au projet afin de compléter l'outil de gestion de la paie déjà en place.

LES SOLUTIONS APPORTÉES

Le défi a été relevé d'une part avec la technologie SOeMAN (entrepôt de données, ergonomie de l'outil de modélisation, etc.). Les **données** sont désormais **consolidées** pour toutes les Directions, par branche (métier) et par marché vertical, ce qui est un gage pour garantir l'agilité des équipes. L'intégration de nouvelles sources d'informations est facilitée pour permettre la production de nouveaux indicateurs et cartes de pilotage. Les managers sont dotés d'outils performants pour répondre rapidement et efficacement à leurs besoins. Grâce au découplage et à la rationalisation de sa BI, le management du groupe Foliateam dispose d'un **système de reporting efficace** appuyé par des outils fiables.

Le projet s'est poursuivi avec l'intégration complète du CRM afin de répondre aux besoins d'organisation de la prospection et de processus de gestion des affaires. Puis, nous avons procédé au lancement de SOeMAN SIRH afin de compléter l'outil de gestion de la paie et d'améliorer le processus de gestion des talents (pilotage d'entretiens professionnels et mise en place d'indicateurs automatisés).

LES BÉNÉFICES CLÉS

Réduction des coûts de production des indicateurs et tableaux de bords

Visibilité accrue pour engager les décisions stratégiques

Meilleure communication en interne



Dominique BAYON

Président de FOLIATEAM

« L'agilité est une valeur-clé chez Foliateam et nous avons apprécié de retrouver cette agilité au sein des équipes de Reflex Training ce qui nous a permis de mettre en place en 9 mois, un outil performant de Business Intelligence, un CRM adapté à nos spécificités métiers et un pilotage efficace de nos ressources humaines. »

