



## INSTALLATIONS THERMIQUES

# Trio Solaire optimise sa productivité

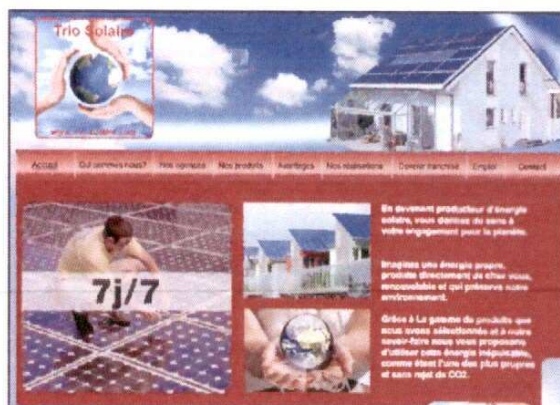
Le réseau de franchisés *Trio Solaire* s'appuie sur la suite *Idylis* entreprise pour optimiser sa productivité. *Idylis*, N°1 français de l'édition de logiciels de comptabilité, de paye et de gestion en mode *Saas*, accompagne la PME dans la mise en œuvre d'un système de gestion performant et normalisé.

La société *Trio Solaire*, installée à Saint-Cyr-sur-Mer, est dédiée à l'étude, à l'installation et à la maintenance de systèmes solaires thermiques et photovoltaïques, d'éoliennes, de pompes à chaleur et de récupérateurs d'eau. Elle conçoit et garantit ainsi l'exploitation d'énergie propre et durable. Dans le cadre de son développement en franchise, *Trio Solaire* met à la disposition des franchisés un package complet, incluant non seulement son savoir-faire dans le secteur des énergies renouvelables, mais aussi un kit clés en main avec des outils marketing et les logiciels *Idylis*. La volonté de *Trio Solaire* est en effet de mettre à la disposition des franchisés les moyens nécessaires pour qu'ils puissent démarrer rapidement leur activité.

### Un système performant

Pour Joselin Boiron, fondateur du réseau : « Nous nous sommes donc abonnés à la suite *Idylis Gestion* et nous avons créé des accès pour toutes nos agences via les formules packs utilisateurs. Ces formules nous ont permis de déployer rapidement les logiciels au sein du réseau, sans que nous ayons à faire d'investissement trop important. »

Avec ce système, chaque responsable peut saisir ses données dans le logiciel. Le siège de *Trio Solaire* peut alors, en tant qu'ad-



ministrateur, suivre en temps réel l'activité des agences par rapport aux objectifs fixés. Cela permet aussi de communiquer plus facilement et d'échanger rapidement des données. En cela, les solutions *Idylis* répondent parfaitement aux besoins spécifiques des réseaux de franchise ; elles permettent à la fois le partage, la centralisation des données et le contrôle, tout en laissant aux agences une certaine autonomie dans la gestion de leur activité.

### Une aide à distance

Les pratiques et les méthodes de gestion peuvent en effet diverger selon les franchisés. De même, certaines agences maîtrisent déjà ce type d'outils alors que d'autres n'en ont jamais utilisés. Pour celles-ci, une aide à distance a été réalisée :

dans la prise en main des logiciels et pour les accompagner dans la mise en place de leur gestion. Pour les autres, des directives à suivre pour garantir la cohérence des données ont été envoyées. A partir de là, elles ont adapté les logiciels à leurs propres besoins d'utilisation.

Aujourd'hui, le réseau exploite l'ensemble des modules disponibles dans la suite *Idylis Gestion*. Il y a évidemment la facturation, mais aussi les outils de notes de frais et de feuilles de temps qui lui permettent de suivre ses dépenses et d'analyser l'activité de ses salariés.

De plus, *Trio Solaire* a également mis à la disposition de ses commerciaux, agents de terrains et équipe de télé-marketing, le module de *GRC* qui leur permet de suivre les opérations de prospection, les prises de rendez-

vous et les échanges avec les clients. Et Joselin Boiron de conclure : « Le bilan que nous tirons après plusieurs mois d'utilisation est très positif : nous avons des outils concrets à proposer à nos franchisés, l'informatisation de cette partie de notre activité nous a fait gagner en productivité et a professionnalisé notre image. Comme notre réseau se développe très vite, je vais bientôt souscrire à de nouveaux packs utilisateurs et compte à court terme, m'abonner à la suite *Idylis Compta* pour suivre au plus près l'évolution de notre activité et travailler en collaboration avec mon expert-comptable. »

Enfin, *Trio Solaire* apprécie l'approche 100 % *Saas* proposée par *Idylis*. Cela lui permet de se décharger de tous les éléments liés à l'installation et à la maintenance des logiciels, mais également de gérer ses abonnements avec beaucoup de flexibilité. ■

J.B.

### Bon à savoir

Le réseau apporte à ses partenaires franchisés une formation commerciale et technique. Il met à leur disposition des logiciels de bilans thermiques, de chiffrage, de présentation du produit et du financement adaptés à son activité. Les concessionnaires bénéficient d'une exclusivité géographique pour vendre les produits dans leur région. Le groupe gère l'achat du matériel, le stockage, la pose, le service après-vente, la maintenance et le bureau d'étude. Le partenaire idéal a une expérience dans la vente et/ou dans le management. Autonome et indépendant, il monte sa propre société sous la forme juridique qu'il souhaite. Il doit avoir confiance en l'avenir des énergies renouvelables.

Pour en savoir plus :  
[www.trio-solaire.com](http://www.trio-solaire.com)