

EDMOND-CLAUDE D'ALESSANDRO - ÉLECTRICIEN-DOMOTICIEN, 6 SALARIÉS, GUIDEL (56) Une tablette pour gagner du temps et de nouveaux clients

Jusqu'en 2011, l'entreprise d'électricité et de domotique s'organisait de façon classique. « Pour un chantier de trois semaines, je passais trois heures chez le client avec mon calepin et mes catalogues et quatre heures, ensuite, pour tout remettre au propre », se souvient Edmond-Claude d'Alessandro.

Sa stratégie

L'achat d'une tablette Mobil Outils – sans clavier ni souris – a été synonyme de simplification. Désormais, l'artisan réalise ses devis en direct chez le client, sur la base de sa bibliothèque de produits totalisant 50 catalogues, tout en présentant des photos de son show-room et de ses chan-

tiers. Le montant de la TVA est calculé et le planning instantanément communiqué. « Ma tablette, c'est mon entreprise », se félicite l'artisan qui n'a plus qu'à tout synchroniser sur son PC. Les salariés, tous équipés d'un smartphone, travaillent sur les mêmes plans que les clients.

Ses résultats

L'entreprise, qui a amorti l'investissement de 4 000 € en un an, enregistre un gain moyen de cinq heures dans la réalisation d'un devis : « Je n'ai plus qu'à cocher les travaux à réaliser avec le détail pièce par pièce et en couleur. » Cette solution permet de transformer 45 % des devis sur place.



« Nous apportons toutes les modifications en direct et le client sait combien son chantier va lui coûter. »