

Sopra Steria lance, sur le marché de l'immobilier, son application d'états des lieux tactile, Elipso New

Communiqué de presse

Elipso New est la nouvelle solution mobile de Sopra Steria - solutions Immobilier. Sa version standard est couplée à la nouvelle plateforme mobile Windows 10. Elipso New propose une ergonomie intégrant les dernières avancées technologiques. Elle permet aux gestionnaires de patrimoine la réalisation d'états des lieux sur tablettes tactiles. En parallèle, Sopra Steria fournit le Socle Universel de Mobilité. Grâce à celui-ci, les applications mobiles de Sopra Steria sont connectées directement avec les autres processus de gestion du système d'information. Un élément essentiel pour les sociétés qui souhaitent conserver leur solution de gestion immobilière tout en gérant l'information en transversalité.

Elipso New est développée avec et pour les professionnels de l'immobilier. Elle répond aux attentes métiers, d'usages, de productivité et de coût :

- gagner en performance et en productivité des agents ;
- faciliter la circulation de l'information ;
- maîtriser et sécuriser le processus d'état des lieux ;
- exploiter les données issues des états des lieux ;
- pérenniser le système d'information d'état des lieux ;
- apporter de nouvelles fonctionnalités comme la signature électronique, la dictée vocale ou bien la prise de photos.
- améliorer la relation clients

Avec déjà 40 sociétés qui ont déployé avec succès Elipso New, Sopra Steria - solutions Immobilier élargit sa gamme de solutions mobiles tactiles fonctionnant sur smartphone ou tablette afin de gérer au plus près du fait générateur les synthèses métiers patrimoine et locataires, la gestion des réclamations et très prochainement les visites techniques.

Monsieur Laurent Savage, Directeur des systèmes d'Information, nous explique pourquoi Pas-de-Calais habitat* a choisi Elipso New, la solution d'états des lieux en mobilité tactile de Sopra Steria.

Il témoigne également de l'utilisation de l'application auprès de ses collaborateurs et de ses clients.

Quels étaient les objectifs de ce projet pour Pas-de-Calais habitat ?

« Les objectifs du projet étaient multiples, à savoir :

- Pérenniser le système d'information des états des lieux (nous avons une solution, mise en place en 2007, mais qui ne répondait plus à nos exigences) ;
- Éviter les doubles saisies ;
- Gagner en productivité ;
- Dématérialiser le processus métier en privilégiant les échanges au format numérique au détriment d'une gestion des documents papier ;
- Réduire les coûts : Plus de papier et plus de temps passé à scanner les documents des états des lieux,
- Faciliter la circulation de l'information,
- Maîtriser et sécuriser le processus.
- Exploiter les données issues des états des lieux,
- Apporter des nouvelles fonctionnalités telles que la signature électronique, la prise de photos etc ;
- Améliorer l'image et l'efficacité vis-à-vis de nos clients, partenaires...

Ce projet est une première phase qui permettra, juste après, d'aller plus loin en :

- Etablissant le décompte définitif chez le locataire ;
- Initialisant des bons de commandes dans le SI Achat ;
- Etablissant des bons de papier peint ou peinture.

Ce projet nous facilitera aussi la mise en place de certains aspects des lois Alur et Macron. Le niveau d'intégration de la solution dans le système d'information de Pas-de-Calais habitat était un élément essentiel du projet par ailleurs. »

*Pas-de-Calais habitat effectue 15 000 états des lieux chaque année, réalisés par 55 gestionnaires et conseillers logements, le bailleur social, Pas-de-Calais habitat a choisi Elipso New.

Quels ont été les facteurs qui vous ont amené à choisir la solution Elipso New de Sopra Steria ?

« Les critères qui ont porté notre choix sur la solution Elipso ont été :

1. La couverture fonctionnelle de nos besoins ;
2. L'intégration fonctionnelle et technique avec le reste du système d'information ;
3. L'aspect économique ;
4. Le savoir-faire et la méthodologie de mise en place de ce type de projet.

De plus, avant même la phase d'appel d'offre, des opérationnels terrain ont participé au projet. Cela a permis qu'ils auditionnent les candidats lors de l'appel d'offre et donc d'avoir un regard pragmatique et critique sur la solution à choisir. »

Comment avez-vous sécurisé votre projet en collaboration avec Sopra Steria ?

« Dès l'expression du besoin, nous avons mis en place une équipe projet mixte interne (Directions des systèmes d'information et opérationnel). L'implication forte de celle-ci a joué un rôle moteur dans ce projet et la réussite de celui-ci lui incombe. Je les en remercie encore.

De plus, au vu du planning que nous voulions respecter, un suivi hebdomadaire a été mis en place afin de s'assurer de l'avancement des travaux et de la remontée rapide des difficultés ou arbitrages

La coordination avec deux équipes Sopra Steria (une sur Lyon et une sur Lille) n'a donc pas été une difficulté du fait de ce contact permanent.

Pour vérifier le bon fonctionnement d'Elipso New, nous avons même réalisé chez les locataires des états des lieux sur les deux systèmes. Cela nous a permis de vérifier le paramétrage et la fiabilité de la solution.

Enfin, pour sécuriser le déploiement terrain et l'accompagnement à la prise en main de ce nouvel outils, et comme Pas-de-Calais habitat a une organisation très décentralisée en 5 territoires, nous avons décidé de déployer un territoire par semaine avec formation des équipes opérationnelles le lundi et accompagnement sur le terrain de M. Sébastien Lefebvre (chef de projet direction des systèmes d'information) le reste de la semaine. »

Comment est perçu Elipso New auprès de vos collaborateurs ? Et quel est l'impact sur l'activité quotidienne de ceux-ci ?

« Suite aux formations et aux quelques semaines d'utilisation, nous avons des retours très positifs des collaborateurs sur l'outil (ergonomie, fonctionnalités, ...). La prise en main est telle que certains poussent Elipso New à ses limites lors d'état des lieux. Un collaborateur, a par exemple, associé 26 photos à un état des lieux pour un logement qui avait été fortement dégradé.

Nous avons gagné en productivité. Ce gain est pour l'instant une estimation et non un constat mais les collaborateurs nous disent qu'ils passent maintenant plus de temps dans la relation avec le locataire et moins à saisir des informations

Une des clefs de la réussite dans la transformation numérique est une expérience utilisateur réussie. Sur ce projet, c'est le cas. »

Avez-vous eu un retour positif de vos clients ?

« Nos locataires nous envoient une perception positive de modernité avec cet outil. Les fonctionnalités qui leur plaisent le plus sont la signature numérique et la réception de l'EDL par mail.

Certains sont même intéressés par l'outil en lui-même. »

Quels sont les apports de ce projet pour Pas-de-Calais habitat ? (humain, financier, organisationnel, relation avec le locataire, image...)

« Ce projet a permis d'apporter à nos collaborateurs un outil plus adapté à leur activité (flexibilité dans les usages et ergonomie adaptée).

Les gains financier et organisationnel ne sont pas encore mesurables car nous n'avons pas suffisamment de recul mais il est indéniable que nous avons gagné en productivité.

Nous avons pu, grâce aux retours que nous ont faits nos collaborateurs, comprendre que la relation locataire s'était améliorée car plus de temps pouvait y être consacrée. C'est très important pour Pas-de-Calais habitat quand vous savez que la proximité avec nos locataires fait partie de nos gènes. »

Après la réussite de ce projet, comment se projette Pas-de-Calais habitat autour des applications mobiles ?

« En mars 2014, nous avons validé une stratégie de mobilité dans le but d'avoir une vision et une mise en place cohérente d'outils à destination des personnels en lien avec les locataires. La mise en place d'Elipso New en est une illustration.

Nous sommes en cours de déploiement d'une première application mobile sur smartphone auprès de nos gardiens. La seconde est en cours de réalisation et nous avons déjà deux autres projets en gestation autour de cette thématique.

Ce n'est donc qu'un début. »

A propos de Sopra Steria :

Sopra Steria, leader européen de la transformation numérique, propose l'un des portefeuilles d'offres les plus complets du marché : conseil, intégration de systèmes, édition de solutions métier, infrastructure management et business process services. Fort de 37 000 collaborateurs dans plus de 20 pays, le groupe Sopra Steria affiche un chiffre d'affaires pro forma 2014 de 3,4 milliards d'euros.

Sopra Steria est éditeur et intégrateur de solutions de gestion immobilière et est l'un des premiers offreurs en France sur le marché de l'immobilier. Les experts Sopra Steria participent à la conception et au déploiement de ces solutions qui gèrent à ce jour 5,2 millions de lots dont 2 millions de logements sociaux, 52 millions de m² de locaux professionnels et 80 % des centres commerciaux français.



Contact presse :

Agence SOGO COM • Tél. : 04 50 45 69 15

Sophie Gommé : sophie@sogocom.fr

Emeline Avrillon : emeline@sogocom.fr

www.sogocom.fr