

Parole d'utilisateur

Témoignage : Gestion intégrée



Franck Vanesse,
PDG du groupe Concept Alu



"Je n'attends plus la fin de mes chantiers pour connaître leur prix de revient."

Panorama de la solution

En Bref

Créé en 1992, le groupe Concept Alu est spécialisé dans le bâtiment. Deux sociétés composent le groupe : Concept Alu PVC et SRCM avec un effectif total de 100 salariés.

www.vanesse.fr

Mission

Augmenter la rapidité de traitement et d'accès aux informations clés pour piloter la gestion financière et commerciale.

Enjeu du projet

Garantir les spécificités métier des deux sociétés du groupe au travers d'un système informatique de gestion à deux têtes faisant l'objet de deux licences distinctes.

Bénéfices

- Système de gestion adapté au métier du bâtiment
- Suivi du prix de revient des chantiers
- Optimisation de la gestion des intérimaires
- Intégration de la comptabilité

Partenaire

Gesway

NaviBat
Solutions Bâtiment

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Concept Alu met les intérêts individuels au service de la performance globale

Tout en garantissant les spécificités métier des deux sociétés du bâtiment qui composent Concept Alu, un groupe de près de 100 salariés, la direction centrale consolide les données clés. Les utilisateurs de ce système de gestion à deux têtes ont saisi tout l'intérêt qu'ils avaient à s'inscrire dans des processus structurants permettant de mutualiser les informations.

"Au début, les salariés ne comprenaient pas à quoi rimait le chantier informatique que nous avons entamé en 2003. Désormais, je peux dire que tous les utilisateurs de notre système de gestion en ont parfaitement saisi l'intérêt", déclare Franck Vanesse, dirigeant de Concept Alu PVC, une PME de 60 salariés spécialisée dans la fabrication et la pose de menuiseries. Qu'il soit commercial, responsable de la fabrication, acheteur ou comptable, chaque utilisateur se sert du système pour gagner en efficacité sur son activité. Une somme de motivations individuelles qui profite in fine à la performance globale de l'entreprise.

Une montée en puissance progressive

"Dès le départ, je savais parfaitement où je voulais aller. Il fallait simplement adopter une démarche progressive pour faire en sorte que les utilisateurs s'approprient le sens de la refonte globale de notre système d'information", souligne Franck Vanesse, qui dirige également la SRCM, l'autre société du groupe, spécialisée quant à elle dans la menuiserie générale. C'est donc début 2003 que Concept Alu PVC décide d'investir sur NaviBat, la solution de suivi d'affaires spécialisée sur les métiers du bâtiment, développée par la société Gesway sur le socle de Microsoft Dynamics NAV. En 2005, la décision est alors prise d'intégrer la comptabilité dans le spectre de la solution NaviBat de Gesway. "Il nous a fallu deux mois pour assurer la migration avec la reprise de toutes les données", explique Pierre Bonnechère, responsable des services





de Gesway. Dernièrement, Concept Alu est passé sur la dernière version de NaviBat afin de profiter notamment de toute la puissance analytique embarquée de Microsoft Dynamics NAV. **“Cela ne nous a demandé qu'une journée d'intervention. Concept Alu PVC n'a eu en effet besoin d'aucun développement spécifique sur NaviBat. Ils utilisent la version standard”**, souligne Pierre Bonnechère. Une standardisation logique dans la mesure où Concept Alu PVC a été le premier client à mettre le pied à l'étrier pour développer NaviBat.

Une gestion dématérialisée des intérimaires

Dans cette entreprise où les intérimaires représentent près de 20 % de la masse salariale, on travaille en permanence avec six à sept sociétés d'intérim. Avant l'arrivée de la solution NaviBat, une assistante devait gérer manuellement tout le processus de commande et de facturation avec les agences d'intérim. Depuis 2003, le processus est entièrement dématérialisé et automatisé. L'assistante n'a plus qu'à valider et peut ainsi se concentrer sur des activités à plus haute valeur ajoutée. En fonction des prévisions de charge dans l'atelier de fabrication et sur les chantiers, NaviBat évalue automatiquement les besoins en intérimaires. Aujourd'hui, le comptable n'a plus à ressaisir les données dans NaviBat. Il travaille au cœur du système de gestion. Tous les achats qui représentent environ 500 factures fournisseurs par mois prennent également place sur NaviBat qui ne gère pas, en revanche, les devis en direct. Les deux logiciels qui gèrent la fabrication des menuiseries en aluminium et celui qui se charge du PVC sont trop spécifiques pour s'intégrer dans NaviBat. Les devis réalisés au travers de ces trois outils sont donc ressaisis dans NaviBat et deviennent dès lors accessibles à tous les utilisateurs et notamment aux deux commerciaux.

La centralisation des données commerciales sur NaviBat est le gage d'une plus grande réactivité. **“Nous ne perdons plus de temps à chercher les informations qui étaient auparavant dispersées. À partir de NaviBat, n'importe quel utilisateur peut connaître l'adresse exacte d'un chantier et les noms des personnes qui sont intervenues sur le compte”**, explique Denis Pagetti, le responsable

des achats qui assure, après une formation terrain, toute la cohérence du système informatique. Chez Concept Alu PVC, les gains de productivité individuels induits par NaviBat représentent à l'évidence un gage d'adhésion des utilisateurs.

Un décryptage du temps et des activités

“Avec NaviBat, plus personne ne gère son activité, comme il l'entend, dans son coin. Les mêmes méthodes de travail s'imposent à tous”, note Franck Vanesse. Un souci de précision et de cohérence d'autant plus stratégique que Concept Alu PVC entend avoir une vision analytique de ses coûts. Les chefs de chantier remplissent ainsi des feuilles de temps sur papier qui précisent les temps passés par chaque salarié sur toutes les activités qui entrent en ligne de compte sur une mission. Une distinction est faite entre les temps de pose des menuiseries en aluminium ou en PVC. Une fois ressaisies dans NaviBat, ces informations alimentent simultanément le suivi des affaires et la comptabilité. La démarche est exactement la même en amont dans l'atelier de fabrication. Ces données, une fois centralisées, permettent des analyses poste par poste. En fonction des spécificités des commandes clients, Concept Alu PVC est en mesure de calculer au plus près les ressources humaines requises pour assurer la réalisation des missions. Le tout en pouvant suivre la valorisation financière du chantier sans avoir à attendre la fin de celui-ci et sa facturation finale.

Une gestion multisociété originale

Spécialisée dans la menuiserie générale, SRCM constitue l'autre société du groupe Concept Alu. NaviBat est déployé également dans cette seconde structure qui emploie à ce jour 40 personnes. L'originalité tient dans le fait que Franck Vanesse ait choisi d'investir sur deux licences NaviBat bien distinctes pour assurer la gestion de ses deux sociétés qui ne se trouvent pas sur un même site. Les métiers sont différents. C'est ainsi que SRCM intègre la gestion des devis dans NaviBat sans ressaisie. Une intégration rendue possible par la plus grande standardisation de la fabrication. La comptabilité est en revanche assurée en transversale au niveau de la holding. L'occasion de consolider les données essentielles tout en garantissant l'indépendance des deux sociétés.



Concept Alu, un groupe spécialisé dans le bâtiment

Panorama de la solution

Les technologies utilisées

- Microsoft® Dynamics NAV
- Module vertical NaviBat de Gesway

À propos de Gesway



Gesway capitalise un savoir-faire sur Microsoft Dynamics depuis sa création il y a dix ans. Ses 25 salariés sont spécialisés sur cette solution. Gesway développe deux solutions métier à partir du socle Microsoft Dynamics NAV. NaviOne est ainsi axé sur le suivi d'affaires transversal tandis que NaviBat est dédié aux métiers du bâtiment et aux spécificités de la gestion d'un chantier. Gesway développe également des add-on tels StatsExplorer pour l'analyse.

www.navibat.net

www.gesway.com