

# Parole d'utilisateur

Témoignage : Gestion intégrée

Olivier Vaillant,  
PDG de Jarbeau



"Il me fallait plus de visibilité sur les résultats d'affaires et donc sur la rentabilité de l'entreprise. Dans une PME, le temps est une denrée très rare."

## Panorama de la solution

### En Bref

Cette PME de 50 salariés génère une grande partie de son activité dans l'aménagement et l'entretien d'espaces verts. En hiver, Jarbeau complète son activité par des travaux de terrassements. Jarbeau a généré 4,5 millions de chiffre d'affaires en 2005.

### Mission

Conjuguer productivité, qualité et transparence pour mieux analyser.

### Enjeu du projet

Déploiement d'un système de gestion dans une PME familiale qui n'avait été alors informatisée qu'au strict minimum.

### Bénéfices

- Plus grande précision des devis
- 50 % de devis supplémentaires à effectif constant
- Transparence sur les devis : articulation entre le suivi des affaires, la facturation et la comptabilité
- Meilleure capacité de pilotage de la PME

### Partenaire

Gesway

**Gesway**  
SOLUTIONS

**Microsoft**  
GOLD CERTIFIED  
Partner

## L'informatisation assure au PDG de Jarbeau un meilleur pilotage de sa société

Pour le repreneur de Jarbeau, il était vital d'informatiser la gestion de cette société familiale spécialisée dans les espaces verts. Il peut ainsi déléguer davantage et se concentrer sur les activités à valeur ajoutée. Un pilotage qui sera encore amélioré avec l'attention portée à l'analytique trois ans après le déploiement d'un système de gestion qui a d'ores et déjà fait les preuves de sa productivité et de sa transparence.

Quand les affaires marchent, les cessions d'entreprises se portent bien, comme dans le bâtiment par exemple, où de nombreux fondateurs de PME familiales décident de passer la main à des repreneurs. **"Cette nouvelle génération de repreneurs de PME a clairement la volonté de tirer parti de l'informatique qu'elle considère comme un investissement"**, souligne Etienne Pruvost, le directeur de Gesway qui a développé avec la solution NaviBat une verticalisation de Microsoft Dynamics NAV sur les métiers du bâtiment. Une solution qui met particulièrement l'accent sur le volet du suivi de chantier. Chez Jarbeau, si le cœur de métier demeure les espaces verts, l'entreprise développe également une activité orientée sur le terrassement. En 2003, au moment de la reprise de cette société de 50 personnes, Olivier Vaillant, le nouveau président directeur général (PDG), a tout de suite planifié d'investir dans un système de gestion axé autour du suivi de chantier. C'est tout naturellement que Jarbeau s'est orientée sur NaviBat de Gesway. **"Il était essentiel de mettre en place un système informatique garantissant une circulation transparente de l'information entre les différents services. Cela me permet de déléguer davantage tout en gardant un œil sur tout ce qui se fait. Mon prédécesseur faisait quasiment tout lui même alors que je tiens à me concentrer sur ce que je peux apporter de plus"**, explique Olivier Vaillant.





### Une facturation en fonction de l'avancement du chantier

En juin 2003, le choix de la solution NaviBat de Gesway est fait. Le déploiement est achevé en décembre de cette même année. Chaque semaine, les feuilles de pointage des salariés affectés sur les missions sont remontées par les chefs d'équipe et saisies par une personne dans NaviBat. Ces pointages vont alimenter le module de suivi des affaires qui communique en temps réel avec la facturation et la comptabilité. Un véritable plus dans la mesure où, dans le secteur du bâtiment, les entreprises facturent en fonction de l'avancée des travaux. Ce sont les chefs d'équipes qui valident les pourcentages de réalisation des missions. À partir de là, NaviBat déclenche une facturation automatique. La solution prend en compte toutes les spécificités des métiers du bâtiment. Les retenues de garanties sont ainsi gérées. Ces sommes correspondent aux niveaux des garanties contractualisées avec les clients pour assurer la bonne exécution des missions. Avec une activité principalement concentrée sur les espaces verts, Jarbeau n'avait pas besoin de toute la verticalisation de NaviBat mais c'est bien le module "suivi de chantier" qui a convaincu.

### Gains de productivité sur les devis

Le plus gros chantier a porté sur le module devis. **"Deux catalogues fournisseurs ont déjà été intégrés dans NaviBat"**, souligne Pierre Bonnechère, responsable des services chez Gesway. Avec des centaines de références de plantes, fleurs, arbustes, arbres et équipement, ces catalogues fournisseurs pèsent lourd. D'autres catalogues devraient être prochainement intégrés. Les trois personnes en charge des devis sous Microsoft Office Excel ont gagné un temps considérable. Le bureau d'étude produit 50 % de devis en plus tout en étant beaucoup plus précis. Le gain est donc tant quantitatif que qualitatif. Ce sont ainsi entre dix et vingt devis qui sont réalisés quotidiennement.

### Plus de transparence

Le gain de temps dans la réalisation des devis s'explique également par le fait qu'environ 500 modes opératoires, capitalisés sur les ouvrages réalisés, ont été intégrés dans le module. En fonction des besoins clients, les trois salariés du bureau d'études piochent dans les modes opératoires les plus adaptés. Voilà qui, au-delà de la productivité et de la qualité gagnées, sous-entend une totale transparence. Le PDG est ainsi tout de suite informé des hypothèses qui ont été posées et de la façon dont les prix ont été calculés. C'est aussi une excellente façon d'améliorer encore davantage la qualité des devis en affinant notamment la base de connaissance des cas opératoires.

### La route de l'analytique

En février 2006, à la faveur de l'arrivée d'un nouveau comptable, il a été décidé de se donner les moyens d'une comptabilité analytique. **"L'analytique n'est pas vraiment dans la culture comptable. C'est pourtant un besoin fort pour moi. Je veux mieux être en mesure de piloter mon entreprise. La personne que nous avons recrutée a été mise au courant de notre volonté de profiter de toute la puissance analytique de NaviBat"**, explique Olivier Vaillant. Le comptable a été formé sur StatsExplorer, l'outil statistique développé par Gesway spécifiquement pour exploiter la richesse des informations de NaviBat. Début 2007, le PDG aura accès à une information plus fine sur son activité avec un comptable ne craignant plus les absences de corrélation entre l'analytique et la comptabilité classique. Et le PDG d'avertir, **"J'ai entièrement porté ce projet informatique. Or il n'est pas facile de dégager du temps dans une PME comme la mienne où il n'y a pas d'informaticien. La priorité est d'assurer les besoins du quotidien."** Jarbeau s'apprête désormais à passer de NaviBat à NaviOne, la solution orientée suivi d'affaires au sens large, développée par Gesway sur la base de Microsoft Dynamics NAV. En 2003, NaviOne n'existait pas encore.



Jarbeau, spécialiste de l'aménagement et l'entretien des espaces verts

## 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 NAV depuis sa création il y a dix ans. Les 25 salariés sont exclusivement spécialisés sur cette solution. Gesway développe deux solutions métier à partir du socle de l'ERP : "NaviOne", axé sur le suivi d'affaires transversal (devis, engagements, marges...) et "NaviBat", dédié aux métiers du bâtiment et aux spécificités de la gestion d'un chantier. Gesway développe également des add-on tels que "StatsExplorer" pour l'analyse.

[www.gesway.com](http://www.gesway.com)