

BAJON ET ANDRES passe de l'artisanat à la PME en structurant sa gestion de chantiers avec Espace Affaires



« Espace Affaires nous donne la possibilité d'avoir une vision précise de l'état d'avancement de nos chantiers. Nos chargés d'affaires se sentent plus autonomes sur leurs projets, nous travaillons en coresponsabilité et nous avons ainsi optimisé notre gestion et donc, notre maîtrise du risque. »

*- Bruno Richaud,
Directeur associé de BAJON ET
ANDRES*



QUI ?

Créée en 1966, reprise une première fois en 1983 par MM Bajon et Andrès, la société a été rachetée en décembre 2014 par ses actuels dirigeants, MM Luc Girardin et Bruno Richaud. Son positionnement était alors : artisan local expert dans les domaines de l'électricité, pour 1/3 de son activité, et de la plomberie/CVC pour les 2/3, avec un chiffre d'affaires de 2,8 millions d'euros.

Aujourd'hui, moins de 5 ans après, BAJON ET ANDRES, dont le siège social est toujours à Tarbes (65), a doublé son chiffre d'affaires (6 millions d'euros), ainsi que ses effectifs. Elle reste positionnée sur son marché historique du logement, que ce soit avec les bailleurs sociaux ou les promoteurs, et elle a ajouté une corde à son arc avec une réponse pour les sociétés industrielles et le tertiaire, toujours dans le secteur du génie climatique.



Un parcours structurant pour les deux associés

Ils ont suivi le même cursus et se connaissent depuis plus de 20 ans. Après un diplôme d'ingénieur en génie climatique, ils ont, l'un et l'autre, intégré de grandes entreprises ce qui leur a permis de développer une réelle expertise dans la gestion de projets, le management, l'analyse des affaires, la définition des objectifs, etc. Bref ! C'est armé d'une méthode, d'une méthodologie et d'une réelle connaissance du métier qu'ils ont pu se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat et conduire BAJON ET ANDRES au succès, en si peu de temps.

Il leur a fallu 2 années pour transformer et faire évoluer le positionnement de la société, et 2 autres pour consolider les acquis et faire valoir leurs nouveaux atouts. « Le métier peut sembler identique, et il l'est, » précise Bruno Richaud, directeur associé. « Travailler avec des industriels ou en réponse à des appels d'offres publics nécessite une véritable expertise, ce qui est déjà notre ADN. Mais également et surtout, des compétences en management de projets et d'équipes, en études, en gestion,... Il faut pouvoir structurer, pour anticiper, pour autonomiser les chargés d'affaires, pour sécuriser les chantiers afin d'arriver à un facteur risque proche de zéro. »

? Du fichier Excel à l'ERP Métier... Les raisons du choix !

BAJON ET ANDRES était très peu informatisé, ce qui correspondait à ses exigences en 2014. Début 2019, la question se posait différemment car il fallait pouvoir piloter un chantier de A à Z, avoir une vision parcellaire et globale des travaux, établir des budgets et s'y tenir et ce, à toutes les étapes de la vie d'une affaire en incluant, de fait, l'aspect collaboratif.

« Excel devenait trop chronophage et surtout, pas assez fiable, » ajoute Jean-Luc Girardin, directeur associé. « Et d'autant plus que nous avons repris, entre temps, la société MARQUE, un acteur reconnu dans le monde du froid industriel et des grandes cuisines. Cela nous faisait intégrer une entreprise de taille équivalente à la nôtre, que ce soit en termes de chiffre d'affaires ou de nombre de collaborateurs. Il fallait mettre en place des process et processus pour accompagner et soutenir notre croissance. »



💡 Ce sera SQI et Espace Affaires

L'organisation est définie, les responsabilités de chacun également, les besoins aussi. De la phase commerciale, au business plan, chaque affaire doit pouvoir être suivie quotidiennement par les chargés d'affaires, et à tout moment, en temps réel, par la direction. Nos deux directeurs connaissaient bien la solution de chiffrage QDV qu'ils utilisaient chez SPIE. Par contre, ils ne voulaient pas d'un spécifique pour la gestion, mais d'une solution standard, modulaire, modulable et paramétrable qui saurait s'adapter à leur métier, à leur structure. Ce sera Espace Affaires et SQI. « Les tableaux de bord étaient notre quotidien ou presque dans les grands groupes, nous retrouvons exactement les mêmes avec Espace Affaires. Ils nous donnent la possibilité d'avoir une vision précise de l'état d'avancement de nos chantiers. Nos chargés d'affaires se sentent plus autonomes sur leurs projets, nous travaillons en coresponsabilité et nous avons ainsi optimisé notre gestion et donc, notre maîtrise du risque, » complète Bruno Richaud.

Espace Affaires a été déployée début 2019 au sein de BAJON ET ANDRES. La solution est en cours de mise en œuvre chez MARQUE. A terme, elle sera la 'pierre angulaire' de la gestion, l'outil central qui consolidera l'activité des 2 entités et permettra un pilotage automatisé, fiable, sécurisé et en temps réel par tous et pour tous.

Laissons le mot de la fin à nos deux directeurs, qui déclarent à l'unisson : « nous commençons à visualiser tous les atouts de la solution de gestion de chantiers Espace Affaires, et les bénéfices pour nos deux sociétés. Le retour sur investissement sera concret d'ici quelques mois. Dès aujourd'hui, nous pouvons dire que nous sommes très satisfaits du partenariat avec SQI. Ses consultants sont très à l'écoute de nos attentes. Ils sont force de proposition pour que notre Système d'Information soit adapté à 100% à notre métier et à notre structure. Ils ont une vision du service client qui nous plait car elle rejoint la nôtre et nous donne la possibilité de nous inscrire dans la durée. »



Rendez-vous est pris dans un prochain numéro du Petit Journal pour avoir un retour d'expérience après quelques mois d'utilisation d'Espace Affaires.