



Microsoft Dynamics NAV

## PME à grandes ambitions, GreenWatt choisit Microsoft Dynamics NAV et Orda-S pour garantir un meilleur suivi des projets

*“Microsoft Dynamics NAV nous a séduit par son aspect international, mais aussi par sa flexibilité au niveau de la gestion des projets, même pour une PME comme la nôtre.”*

**Laetitia Auger, chief accountant,  
GreenWatt**

Située à Louvain-la-Neuve, GreenWatt est une jeune entreprise active dans la conception, l’installation et la maintenance opérationnelle de centrales de biométhanisation. Cette PME de 25 employés seulement n’a pas hésité à investir dans un outil de gestion intégré. Orda-S a eu pour mission d’accompagner l’implémentation de Microsoft Dynamics NAV chez GreenWatt. Le logiciel contribue aujourd’hui à un meilleur suivi financier et opérationnel des projets, de la prospection initiale à la mise en service, et à un partage plus efficace de l’information.

GreenWatt GreenWatt conçoit et construit des unités de biométhanisation « sur site » pour les industries agro-alimentaires, les producteurs de fruits et légumes et pour les fermes de plus petite taille.

Précurseur dans son domaine, GreenWatt a développé un processus de biométhanisation en deux phases séparées : l’acidification et la méthanisation. L’entreprise a d’ailleurs breveté le HYFAD - un turboréacteur à lit fixe unique.

Jean-Marc Spiltoir, strategic project manager chez GreenWatt : “Nous offrons des projets “clef sur porte” avec des installations adaptées aux besoins spécifiques du client. L’avantage pour le client est triple: il se débarrasse des déchets organiques, produit de l’énergie gratuitement et réduit son empreinte CO<sup>2</sup>.”



## Aperçu

pays: Belgique  
secteur: biotechnologie

### Profil

GreenWatt est actif dans le secteur de la biométhanisation et réalise un chiffre d'affaires de plus de 4 millions d'euros avec 25 employés.

### Le défi

En tant que PME, GreenWatt avait besoin d'un outil lui permettant de garantir un meilleur suivi des projets.

### La solution

GreenWatt a opté pour la solution Microsoft Dynamics NAV, implémentée par Orda-S.

### Les avantages

- Meilleur contrôle de l'avancement quotidien des prospects
- Suivi de la rentabilité des projets pendant la phase d'exécution
- Capacité d'adaptation de Microsoft Dynamics NAV à de nouveaux besoins
- Potentiel de croissance internationale de la solution
- Implémentation fluide avec Orda-S



Jean-Marc Spilton et Laetitia Auger, GreenWatt

### Projets complexes

Le suivi des projets chez GreenWatt est souvent complexe et s'étend sur une période de 12 à 36 mois, de la phase de prospection à la mise en service.

Laetitia Auger, chef comptant chez GreenWatt : "Dans le passé, notre principal outil pour le suivi des projets était sous Excel. A cela s'ajoutait l'échange de centaines d'emails et de documents pour chaque projet... Avec la croissance de l'entreprise, il était devenu impossible de gérer l'information de manière efficace.

GreenWatt a donc décidé d'investir dans un logiciel qui permettrait de gérer le suivi des projets de A à Z, et de surveiller leur rentabilité. Parmi les différentes solutions qui ont été examinées - Sage BOB 50, Brainstorming et Microsoft Dynamics NAV - c'est cette dernière qui l'a emporté.

### Petite PME, grandes ambitions

PME de 25 employés pour un chiffre d'affaires d'un peu plus de 4 millions d'euros, GreenWatt n'a pourtant pas hésité à investir dans un outil de gestion intégré : "Comme nous sommes actifs dans différents pays, Microsoft Dynamics NAV nous a séduit par sa dimension internationale, mais aussi par sa flexibilité au niveau de la gestion des projets, même pour une PME comme la nôtre", explique Laetitia Auger.

Orda-S s'est chargé de l'implémentation du nouveau système. Jean-Marc Spiltoir : "La mise en service s'est déroulée sans obstacles majeurs. Orda-S a toujours été à l'écoute de nos besoins."

### Prospection et flexibilité

Même avant la signature d'un contrat, chaque prospect fait déjà l'objet d'un suivi intense, souvent étendu sur une période de plusieurs mois durant laquelle se succèdent l'étude de pertinence, l'étude de faisabilité, l'offre et enfin la signature du contrat.

Toute activité relative au prospect est enregistrée dès le début dans Microsoft Dynamics NAV : "Ainsi, Microsoft Dynamics NAV nous permet de suivre l'avancement des prospects et de mieux partager, au sein de l'organisation, les informations relatives à chaque opportunité", explique Laetitia Auger.

Jean-Marc Spiltoir ajoute que la flexibilité de Microsoft Dynamics NAV permet de s'adapter facilement aux nouvelles évolutions dans le secteur. La proportion des





appels d'offres, qui augmente d'année en année, exige selon lui une approche commerciale différente... mais qui ne posera aucun problème pour Microsoft Dynamics NAV.

### **Suivi opérationnel et financier des projets**

Une fois le contrat avec le client signé, un budget détaillé poste par poste est établi dans Microsoft Dynamics NAV.

En cours d'exécution, le module "timesheet" permet d'affecter les heures prestées liées aux projets en question.

Laetitia Auger : "Vu la complexité des projets chez GreenWatt, le reporting financier est crucial pour suivre la rentabilité durant la phase d'exécution. Ceci ne serait plus possible avec Excel."

Aujourd'hui actif au Chili et au Maroc, GreenWatt compte également étendre ses activités internationales dans les années à venir. Raison pour la laquelle Laetitia Auger s'attend à un suivi financier encore plus avancé avec Microsoft Dynamics NAV, avec par exemple le module de consolidation.

### **Mettre en pratique un meilleur partage de l'information**

Le partage d'informations parmi les collaborateurs constituait un réel défi jusqu'à il y a peu. Selon Laetitia Auger, Microsoft Dynamics NAV et son intégration avec Microsoft Office constituent la plateforme idéale pour mettre en pratique un meilleur partage orienté 'projet' - que ce soient des documents Excel ou Word, des emails, des offres, des factures...

### **Structurer les processus, même au sein d'une PME**

Selon Jean-Marc Spiltoir, même une jeune PME telle que GreenWatt a tout intérêt à bénéficier d'un logiciel de gestion intégré: "La valeur ajoutée de Microsoft Dynamics NAV est évidente : l'outil nous oblige à mieux structurer nos processus. Ceci, dans l'intérêt de notre performance financière et de la satisfaction de nos clients."

Pour plus d'informations sur Greenwatt, visitez [www.greenwatt.be](http://www.greenwatt.be).

Pour plus d'informations sur les produits et services d'Orda-S, appelez le +32 (0)4 256 51 11, visitez [www.orda-s.com](http://www.orda-s.com) ou envoyez un courriel à [axel.barbette@orda-s.com](mailto:axel.barbette@orda-s.com).

Pour plus d'informations sur les produits et services de Microsoft, appelez le +32 (0)2 503 31 13 ou visitez [www.microsoft.be](http://www.microsoft.be).