

Solutions de gestion intégrée & cabinets d'avocats

La performance en point d'orgue !

Fondée en 2001 avec la volonté d'adresser aux PME des services informatiques, notamment en matière de conseil et d'intégration du progiciel de gestion (PGI) nommé Microsoft Dynamics™ NAV, la société SB Consulting a pris, il y a deux ans, une décision : celle de proposer aux cabinets d'avocats une solution spécialement dédiée à leur activité pour leur permettre de fluidifier leur process d'une part, d'être encore plus performants d'autre part. De quoi est-il question précisément ? En quoi cet outil diffère-t-il des solutions disponibles sur le marché ? Et pourquoi avoir pris le parti d'investir ce secteur d'activité ? Jacques Bellanger, son fondateur, nous répond.

« **L**es cabinets d'avocats français affichent de bonnes performances. Mais il est vrai que ces derniers temps, celles-ci se révèlent légèrement diminuées. La faute, bien souvent, à des outils de gestion internes mis en place depuis plusieurs années déjà dont l'ergonomie n'est plus adaptée aux besoins actuels des cabinets. Or, il est aujourd'hui devenu nécessaire de prendre en compte leurs requêtes et leur environnement pour leur permettre d'optimiser leur gestion au quotidien, de se concentrer sur leur cœur de métier et donc d'être encore plus efficaces et performants. C'est là qu'une solution spécialement conçue pour les cabinets d'avocats prend tout son sens. Ce que, justement, nous nous employons à leur proposer depuis un peu plus de 18 mois maintenant ». D'emblée, Jacques Bellanger donne le ton. Pour cet ingénieur informatique de formation, fondateur et dirigeant de SB Consulting (20 collaborateurs à ce jour et un chiffre d'affaires estimé en 2015 à 2 millions d'euros), pas de doute. Mettre en place et renouveler les systèmes d'information (finance/comptabilité, gestion commerciale,



> Jacques Bellanger

l'adoption d'un nouvel ERP correspond à une profonde réflexion au niveau de l'entreprise cliente et s'inscrit dans l'opportunité de repartir sur de nouvelles bases », tient à souligner Jacques Bellanger.

Juridiquement vôtre

Mais proposer une expertise technique aux PME issues de secteurs variés est une chose, adresser une solution spécialement conçue pour les cabinets d'avocats en est une autre. C'est pourtant ce à quoi s'attellent les équipes de SB Consulting depuis plus de 18 mois maintenant dans le cadre d'une politique de verticalisation souhaitée par Microsoft Business Solutions. Laquelle incite ses partenaires à adopter une approche métier. Dénommée SB Lawyer, ce nouvel outil signé SB Consulting développé à partir de Dynamics NAV a donc pour ambition de répondre aux différentes problématiques rencontrées par les cabinets d'avocats et de se positionner tel un outil de pilotage puissant pour leur activité. Sa mission ? Jouer la carte de la globalité et du tout en un en permettant,

notamment, aux cabinets français visés (plus de 10 associés) de saisir le temps passé sur chaque dossier d'une part, d'assurer la gestion de la facturation, de la comptabilité, du reporting et de la gestion de documents d'autre part. Mais si à ce jour, l'outil affiche deux belles références qu'incarnent les cabinets Arsene Taxand et August & Debouzy, Jacques Bellanger admet cependant qu'il convient, bien souvent, d'« évangéliser » une profession sur ce sujet d'ordre technologique. Laquelle profession d'avocat n'a pas forcément toujours eu la possibilité de prendre la mesure des intérêts générés par un outil tel que SB Lawyer. Autre avantage et pas des moindres : ses fonctionnalités ! SB Lawyer couvre, en effet de 95 à 98 % des besoins exprimés par les clients. De quoi réduire de manière significative le temps consacré à la phase initiale d'analyse, mais également le nombre de jours nécessaires pour sa mise en œuvre. À cela s'ajoute le fait que l'outil en question s'appuie sur un éditeur puissant et pérenne, Microsoft, et dispose d'un module de reporting à la fois simple d'utilisation et ultra-puissant. Quant à sa disponibilité, la solution SB Lawyer s'avère implémentable dans 46 pays. Rien de tel pour envisager un déploiement à l'international, en particulier en Belgique, au Luxembourg et en Suisse. À suivre prochainement, la commercialisation d'une version allégée de l'outil en mode cloud. Laquelle version s'adressera, cette fois, aux cabinets d'avocats constitués de 5 à 10 associés. En France, plus de 200 cabinets pourraient potentiellement souhaiter faire évoluer leur outil de gestion. À qui le tour ?

production, gestion relations clients...) des entreprises issues du « mid-market » (entre 5 et 500 millions d'euros de CA annuel) est essentiel. C'est là son cœur d'activité puisque ses clients sont aujourd'hui au nombre de 70, parmi lesquels figurent d'illustres enseignes. À commencer par les hôtels Hilton, les sociétés Arkadin et Kaba, Mauboussin, Leasecom, ou encore le fabricant de stylos Pentel. « À l'origine, notre objectif tenait au fait de permettre aux PME de se doter d'un outil de gestion intégré à l'instar des grandes entreprises utilisatrices de la solution SAP. À l'époque, la solution Navision (rebaptisée Dynamics NAV après son rachat par Microsoft en 2002) nous a semblé répondre à nos critères de recherches, tant au niveau des domaines fonctionnels couverts que de sa modularité, sa simplicité d'utilisation et sa mise en œuvre rapide », explique Jacques Bellanger. Concrètement, l'installation d'une solution dite ERP (Enterprise Resource Planning, traduction anglophone de PGI - NDLR) nécessite trois à six mois d'implémentation et s'appuie sur quatre phases que sont : l'analyse (détermination du périmètre du projet), le paramétrage, la mise en œuvre et le déploiement (avec reprise des données antérieures, formation des utilisateurs et assistance au démarrage). « Notre offre doit être la plus globale possible afin que nos clients ne disposent plus que d'un interlocuteur unique. Au fil du temps, notre métier a évolué. Nous avons fait en sorte de parfaire notre expertise au niveau des process de gestion pour maîtriser les technologies Microsoft qui entourent Dynamics NAV (SQL, SharePoint, Power BI, Office...). Sachant que