

# CAHIER SPÉCIAL ENTREPRISES

**OPTIMISATION DES ACHATS,  
RÉDUCTION DES COÛTS,  
EXTERNALISATION**  
Faire les bons choix  
avec les bons partenaires

**GED ET ECM**  
Dialoguent avec  
toute l'entreprise



## FAC Logistique

# Réduire les coûts par la Délégation Achat

Découvrez un concept plus efficace que les e-catalogues : la Délégation Achat. Ce système permet à une entreprise de libérer du temps pour ses collaborateurs et de réaliser d'importantes économies en confiant des centaines de commandes à faible valeur ajoutée à un spécialiste qui ne lui présente plus qu'une seule facture par mois.

“**P**our permettre à nos clients de créer de la valeur par les économies sur le Coût Total de Possession et sur les prix d'achat grâce à la mutualisation des besoins, nous leur offrons la possibilité de piloter cette activité, très consommatrice de temps, par des indicateurs de leur choix, et de contrôler les résultats par des audits complets des dossiers, de l'expression du besoin au paiement final de la facture fournisseur », explique Jean-Paul Bétous, président de FAC Logistique.

FAC propose un concept plus efficace que les e-catalogues, car les achats hors production doivent résoudre l'équation : Prix-Fluidité-Régularité-Réactivité-Qualité-Traçabilité. Ces différentes composantes sont les points majeurs pour les achats de maintenance. FAC offre principalement deux types de prestations, qu'il peut adapter aux besoins spécifiques de chaque client : le Bureau d'Achats et la Gestion de stock (VMI, Kanban, Livraison bord de chaîne pour le Lean, etc.).

FAC réalise le processus Achats complet du sourcing à la livraison client avec le contrôle réception des marchandises livrées, le



### Des outils spécifiques

FAC possède un service informatique qui s'adapte aux moyens de communication du client [papier, fax, mail, EDI, site Web ou FTP, etc.] et a créé un site Web permettant au client de gérer les droits des utilisateurs, les workflows et des comptes d'imputation budget, d'exprimer un besoin [demande de prix, commande, appel de livraison...], de suivre en temps réel l'évolution de ses besoins, de consulter sa base articles, de créer des nomenclatures, de réceptionner des livraisons, etc.

## PROCESSUS CLIENT



**FAC Logistique garantit ses clients contre toutes dépenses supplémentaires.**

paiement fournisseurs et la livraison par ses propres moyens logistiques. Le processus FAC permet de challenger 100 % des fournisseurs, et les économies les plus importantes sont les économies indirectes liées à la simplification des processus chez le client.

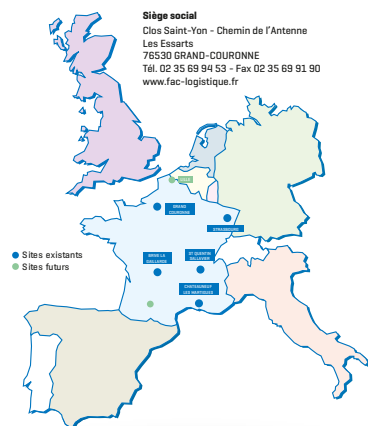
### Un centre d'économies et non un centre de coûts

« Nous visons la satisfaction de chaque client dans les différents domaines liés à l'acquisition d'un matériel, indique Jean-Paul Bétous, et notre business model permet d'intégrer FAC comme un Acheteur supplémentaire aux équipes en poste, d'optimiser le fichier fournisseurs sans perte de veille technologique, de maîtriser les échanges informatisés pour optimiser les différents flux, de l'expression du besoin au paiement de la facture fournisseur, de manager le contrat à l'aide d'indicateurs, de réaliser en transparence totale l'ensemble des flux nécessaires à l'acquisition d'un matériel ou d'un produit. » FAC est également force de proposition pour des produits de substitution, la décision finale appartenant bien entendu au client.

FAC garantit ses clients contre toutes dépenses supplémentaires pour les produits non mono source, le montant total des achats

réalisés par FAC, incluant sa rémunération, étant par contrat inférieur

ou au pire égal à celui calculé avec les derniers prix d'achat du client. Et la totalité des économies est acquise au client. Un système qui a déjà convaincu Snecma, Lubrizol, Aubert&Duval, Messier, etc.



**Siège social**  
Clos Saint-Yvon - Chemin de l'Antenne  
Les Essarts  
76530 GRAND-COURONNE  
Tél. 02 35 69 94 53 - Fax 02 35 69 91 90  
www.fac-logistique.fr



Tél. : 02 35 69 94 53  
jp.betous@fac-logistique.fr  
www.fac-logistique.fr

•• Il s'agit alors d'instaurer un vrai partenariat et la confiance entre le consultant et l'entreprise. Pourquoi alors toutes les entreprises, malgré l'intérêt qu'elles peuvent y avoir, n'entrent pas dans une démarche structurée de réduction des coûts, et notamment de refonte de leur politique Achats ? « Les entreprises sont plus focalisées sur leur développement commercial, et sur les actions visant à retrouver de la croissance, que sur la réduction des coûts, qui est souvent considérée comme une action plus défensive, analyse Julien Mayaud, directeur associé de Synergy Experts, cabinet d'experts en optimisation des coûts. D'autre part, elles ont souvent le nez dans le guidon, et ont du mal à faire ce travail d'introspection et de remise en question consistant à analyser leurs dépenses. Il faut enfin distinguer les coûts directs, sur lesquels les entreprises ont un regard plus acerbe, et les coûts indirects, qui sont plus diffus et donc difficiles à

appréhender sans l'accompagnement d'un professionnel. »

### Des écueils à éviter

Les responsables d'entreprises prennent cependant de plus en plus conscience que l'amélioration de leurs achats constitue un levier important de compétitivité, et qu'il s'agit d'un travail de spécialistes. Avec un prestataire extérieur, d'une part ils bénéficieront de son savoir-faire, d'autre part ils se déchargeront de tâches secondaires pour rester focalisés sur leur cœur de métier. Le pas est d'autant plus facile à franchir que la plupart des prestataires extérieurs proposent des audits gratuits et se rémunèrent ensuite au résultat, ce qui permet à l'entreprise d'avoir un certain nombre de garanties. Quel que soit le mode d'externalisation, il est en effet essentiel de créer une relation de confiance. « Aujourd'hui, de plus en plus de sociétés se font accompagner par des presta-

taires pour un certain nombre d'achats, parfois de façon ponctuelle ou sur un service limité afin de préserver leur budget tout en bénéficiant de gains de temps et du conseil de spécialistes, explique Stéphanie Dodeux, fondatrice de SOS Meeting, société de conseil et courtage en hôtellerie pour événements professionnels. Pour que cette relation se passe bien, il est tout d'abord important de définir le bon cahier des charges, puis de le relire systématiquement avec le prestataire, de valider les budgets et la qualité de service attendue. Bien entendu, il faut également mettre en place les procédures de suivi qui permettront d'échanger sans contraintes et en toute transparence, ce qui constitue un préalable indispensable à l'instauration d'une relation de confiance. » Ainsi, l'externalisation ne doit pas se faire à tout prix, ni à n'importe quelle condition. Il faut s'assurer que la qualité de la prestation sera durable.

Et qu'au-delà de la réduction des coûts, le prestataire extérieur sera un véritable partenaire de développement pour l'entreprise. Cela est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit d'opérer une externalisation commerciale, pour faire appel à une force de vente terrain déjà introduite sur un marché BtoB, rémunérée tout ou partie à la commission, et couvrant des segments ou des zones géographiques bien définis. « Initialement, le risque sur le coût de la force de vente est limité du fait de la rémunération entièrement variable par rapport à un commercial junior salarié, explique Jean-François Ferrando, fondateur et directeur développement du cabinet de direction commerciale externalisée Dircomext. Mais il ne faut pas oublier les contraintes et les coûts cachés à l'externalisation commerciale : elle est indépendante, donc plus difficilement pilotable, elle est multicartes statutairement, donc travaille pour vous à temps par- ••

## Le Groupe GIS

# Plébiscité par les plus grands

La conception du Groupe GIS est simple et limpide : La prise en charge entière, c'est-à-dire jusqu'au paiement des Fournisseurs, des Achats Classe-C ou Tail Spend.

Toute société est confrontée aux problématiques liées aux Achats non-récursifs ou de faibles valeurs. Ces Achats échappent souvent aux procédures internes ou ne font pas partie des catalogues ni des classifications standards. Le résultat est souvent une perte potentielle du budget Achat de plusieurs millions d'euros par an et une dépense d'énergie – donc de ressources humaines – faramineuse. Ce type d'Achats est souvent défini comme le « Tail Spend », référant à l'analyse Pareto.

« Inadmissible, surtout dans le contexte économique d'aujourd'hui, explique Marc Benmeridja, PDG du Groupe GIS. Les attentes des Achats sont justement de contribuer directement au résultat net d'exploitation (bottom-line) de leur Société. Nombre d'entre elles n'ont pas toujours le potentiel

**“ En externalisant une partie des achats 'Tail Spend', vous simplifiez vos processus internes, diminuez vos coûts et minimisez vos risques. ”**

ni l'expertise pour gérer efficacement ce type de catégorie. Ou souhaitent tout simplement l'externaliser. C'est ici où le Groupe GIS apporte sa valeur ajoutée ! ».

### Des engagements clairs

Le Groupe GIS a depuis plus de 15 ans acquis la confiance des grands donneurs d'ordres du CAC40 dans les secteurs du Transport Ferroviaire, l'Aéronautique, la Pétrochimie, la Santé et Biomédical, l'Énergie et les Télécoms.

Grâce à l'expertise de plus de 120 collaborateurs Achats et Supply Chain, le groupe mobilise tous les leviers pour faire bénéficier ses Clients de réductions considérables sur les prix et les coûts des processus (TCO). Des portefeuilles Achats entiers sont ainsi délégués au Groupe GIS, qui en assure la gestion complète, de l'expression du besoin jusqu'au paiement des fournisseurs.

Le Groupe GIS s'engage sur une organisation globale et transparente, le partage des gains réalisés, un accès simple à plus de 200 000 fournisseurs et l'accès au web-catalogue et web-procurement.



Committed to procurement

Tél. +33 4 77 423 212

info@gjseurope.net

www.gjseurope.net

## DEB Audit & Conseil

# Une expertise innovante au service de l'optimisation budgétaire

Le Cost-Killing est un recours de la première importance pour les entreprises en recherche de rentabilité. Mais choisir le bon fournisseur/prestataire dans les domaines des Télécoms, de l'Informatique et de la gestion des impressions est une affaire de spécialiste. **Rencontre avec les consultants de DEB Conseil.**

### Toutes les entreprises sont-elles concernées par l'optimisation des coûts et des achats ?

Depuis plus de 30 ans que nous exerçons le métier de consultant, nous avons vu la demande de nos clients fortement évoluer vers l'optimisation des coûts et des achats. Aucun secteur d'activité, aucune typologie d'entreprise n'y échappe. Nous intervenons aussi bien pour les collectivités locales et institutionnelles (Pôle Emploi, Mairies, Associations...) que les entreprises privées (Cabinet d'Avocats, Transport, TPE/PME...). La demande de nos clients est centrée sur l'accompagnement et la mise en œuvre des solutions, la clarté de la démarche proposée et le respect des cahiers des charges.

### Dans quels domaines intervenez-vous concrètement ?

Notre spécialisation dans les domaines Telecom (matériels et opérateurs), Administration Réseau Informatique et gestion des Impressions (multifonctions et solutions logiciels) sont des leviers forts de rationalisation des coûts :

À titre d'exemple une société de transport de 20 personnes a pu ainsi grâce à notre intervention réaliser 50 % d'économies sur son budget Opérateur Téléphonie, soit 13915 € HT/an.

Les évolutions technologiques maîtrisées, les marchés fortement concurrentiels, la négociation groupée, etc. permettent d'obtenir de meilleurs tarifs.

Par exemple, en matière bureautique, chez les leaders actuels (Canon, Ricoh), nous avons négocié des tarifs à plus de 60 % de remise pour l'ensemble de nos clients.

### Quelle est votre méthodologie ? Elle se décline en trois étapes.

**1<sup>re</sup> étape : Audit sur site - environ 1/2 journée.** Nous réalisons dans les locaux de l'entreprise un « scan » intégral de l'existant, en termes matériel, opérationnel, contractuel et comptable selon une idée simple,



« Combien vous coûte sur une période donnée votre fonctionnement ! ? »

**2<sup>e</sup> étape : Analyse et recommandations - sous 10 jours.** Après analyse de la situation sur la base des éléments recueillis et d'informations marché complémentaires (contrôle des tarifs opérateurs et fabricants, comparaison des gammes de produits), nous présentons nos résultats et préconisations.

**3<sup>e</sup> étape : Déploiement des actions validées - selon un planning défini conjointement.** Nous prenons en charge au niveau opérationnel la mise en application des recommandations validées par l'entreprise.

### Estimez-vous avoir une obligation de résultats ?

Absolument et ce d'autant plus que nous ne nous rémunérons que sur les économies générées (de 10 % à 30 %). Nous facturons en 2 étapes, d'abord sur le premier mois puis le solde au bout de 6 mois, un recul qui permet d'estimer clairement les économies générées qui correspondent à l'ensemble de nos honoraires. Nous restons toujours à l'écoute de nos clients et nous sommes capables d'intervenir aussi bien dans le cadre de la mission initiale que ponctuellement si les besoins ou

le développement évoluent. De fait, la pertinence et l'adéquation de nos interventions nous permettent de nous affranchir de toute démarche commerciale et le parrainage de nos clients nous suffit.

### Comment, pour une entreprise, construire une relation de confiance avec un partenaire en réduction des coûts ?

La confiance ne peut s'acquérir qu'avec la qualité des prestations et l'efficacité des résultats obtenus. Notre mode de rémunération au résultat, honoraires au pourcentage des économies réalisées, est un gage de réussite et de satisfaction pour nos clients. L'audit est gratuit et sans engagement, seule la pertinence et l'utilité de nos recommandations nous permettent d'aller jusqu'à leur mise en œuvre



**Paul le Grand**  
Tél. 01 46 82 56 37  
p.legrand@deb-conseil.fr  
www.deb-conseil.fr

•• tagé plus ou moins efficace selon votre management. Son temps de mise en place est supérieur à celui des salariés, et il ne faut pas oublier les coûts à envisager, tels les indemnités de rupture des mandats commerciaux, le reclassement en salariat déguisé si non-conformité, etc. La mise en place d'une Force de vente externalisée doit donc s'inscrire dans une relation à long terme (durée indéterminée) avec, pourquoi pas, une direction commerciale elle aussi externalisée auprès d'un ou plusieurs managers spécialisés rompus aux contraintes, risques et spécificités du métier des agents commerciaux. »

### La spécialisation, sésame de l'optimisation

Si les prestataires extérieurs peuvent dans certains cas être plus performants qu'une équipe interne, c'est parce qu'ils sont fortement spécialisés. Leurs clients sont des entreprises très

différentes les unes des autres, par la taille et l'activité, mais elles ont des besoins communs sur lesquels le prestataire extérieur est focalisé. « Les évolutions technologiques maîtrisées, les marchés fortement concurrentiels, la négociation groupée, etc. permettent d'obtenir de meilleurs tarifs, explique ainsi Paul Le Grand, de DEB Conseil, spécialiste de la réduction des budgets Informatique, Bureautique et Télécom. Depuis plus de 30 ans, nous avons vu la demande en optimisation des coûts et des achats fortement croître, et désormais aucun secteur d'activité, aucune typologie d'entreprise n'y échappe. Les collectivités locales et les institutions publiques sont autant concernées que les entreprises privées de toutes sortes et de toutes tailles. Avec une forte demande d'accompagnement dans la mise en œuvre des solutions, de clarté de la démarche proposée et de respect du cahier des charges présenté. »

La montée en puissance des politiques de réduction des coûts est également due au fait qu'elles abordent de plus en plus de sujets, depuis les charges sociales, sur lesquelles de nombreuses erreurs existent, jusqu'à la fiscalité, en passant par les frais généraux, le système d'information, les déplacements et la logistique, etc.

Sur chaque sujet, la spécialisation des prestataires extérieurs est un atout. Les spécialistes des achats en matériels électriques ou électroniques, par exemple, disposent d'une expertise et d'un carnet d'adresses indispensables pour ces besoins très spécifiques. Ils permettent aux entreprises clientes d'être sûres d'acheter le bon produit au bon prix, et de suivre les évolutions technologiques dans ces secteurs en permanente évolution. Parce qu'ils ont créé des relations de long terme avec les fournisseurs, ils peuvent juger de leur professionnalisme et de la fiabilité de leurs innovations,

tout en négociant au meilleur prix. S'entourer ainsi de spécialistes est une démarche importante pour une entreprise qui a besoin de renforcer sa compétitivité. « Les gisements d'économies sont insoupçonnables, souligne Julien Mayaud. Une tendance forte aujourd'hui est l'analyse du coût complet, c'est-à-dire le coût total d'acquisition d'un produit ou service, au-delà du simple prix d'achat. Cela permet d'avoir une approche plus précise et pointue des coûts directs et indirects : logistique, facturation, encaissement, etc. L'optimisation peut alors consister à payer un peu plus cher les produits mais à passer commande à un seul fournisseur plutôt que de répartir les achats pour éviter les coûts induits. Ce qui entre en résonance avec une autre tendance forte qui est l'éco-responsabilité, la prise en compte des impacts environnementaux dans ses achats et sa gestion, notamment dans les frais de déplacements. •••

## GERHEX

# 0 % d'investissement, 100 % de tranquillité

L'accompagnement, le conseil et la réactivité sont au cœur de la charte qualité de Gerhex, spécialiste de la gestion de la paie et des ressources humaines. Un service externalisé sûr et efficace, sans investissement.

Le bulletin de salaire étant le premier pas vers la paix sociale, nous accompagnons au quotidien les responsables Paie-RH et les experts-comptables dans l'application des bonnes pratiques de la paie, explique Cyril Tronche, directeur de Gerhex. Nos clients se concentrent ainsi sur leur cœur de métier, en toute sécurité car la gestion de Gerhex est entièrement orientée vers le client. L'anticipation, l'évaluation et l'innovation s'inscrivent au cœur de notre démarche de développement, et nous dégageons les ressources nécessaires pour garantir notre niveau de service. »



**“ En matière de RH, les sujets n'attendent jamais. ”**

### Une assistance complète, des tarifs compétitifs

Gerhex apporte ainsi un service optimisé, une assistance pérenne et sûre. Dans un environnement juridique à la fois complexe et en constante évolution, Gerhex offre aux PME-PMI des solutions complètes ou partielles pour la gestion de la paie et des RH, et aux experts-comptables un partenariat fiable pour la sous-traitance paie. « Le plus important est la maîtrise de la mise en place de la prestation pour établir la confiance, précise Cyril Tronche.

Ensuite, il faut être réactif car en matière de RH les sujets n'attendent jamais et doivent être réglés au plus vite. Enfin, il faut s'adapter en permanence, la formation doit être constante autant sur le légal que sur les outils informatiques. »

L'équipe de Gerhex, dynamique et compétente, provient de tous les univers de la paie et des RH : collaborateurs cabinets, gestionnaires de paie, informaticiens, responsables RH, etc. Leur objectif : apporter une assistance sur mesure à des tarifs dégressifs et compétitifs.



Tél. 04 86 78 00 02 - [info@gerhex.fr](mailto:info@gerhex.fr)  
[www.gerhex.fr](http://www.gerhex.fr)

## GRH Services

# Externalisation de la paie Réduction des coûts mais pas seulement !

L'externalisation du service PAIE est aujourd'hui au cœur de la problématique des entreprises. En effet, en cette période de crise où la réduction des coûts devient un enjeu majeur de productivité, la question de l'externalisation des services support et plus particulièrement celle du service Paie, doit être posée.

**F**acilement externalisable, car non-producteur direct de valeur, le service Paie peut être confié à un partenaire externe, permettant une meilleure maîtrise des coûts et une plus grande flexibilité. Mais l'externalisation n'a pas pour seule vocation une réduction des coûts directs.

## Une opportunité à saisir

L'externalisation peut également être une opportunité pour l'entreprise de repenser son process de paie, et ainsi permettre une optimisation des circuits d'informations RH.

Même si la production des bulletins est externalisée, l'entreprise continue d'avoir un rôle central dans le circuit d'information : en interne, avec la remontée des éléments variables, et en externe, avec la transmission des données de paies à son prestataire.

D'où le rôle fondamental pour le succès de l'externalisation de la personne dans l'entreprise qui assure l'interface avec le prestataire.

La mise en place de l'externalisation est donc une phase particulièrement importante, qui doit être préparée et non réalisée dans l'urgence, si l'on souhaite que l'externalisation

soit un succès. C'est le moment pour le client de mettre à plat son process, ses règles de paie et son plan de paie, afin que le prestataire en face l'analyse et l'intégration.

Par la suite, le suivi du dossier est primordial, tant du côté de l'entreprise que du côté du prestataire. Il s'agit d'établir une relation de partenariat, pour une délégation externe optimisée, avec des contacts réguliers entre le client et le prestataire, selon un planning de production établi en amont, clair et précis, afin d'être respecté.

Pour être efficace et rentable, l'externalisation des paies implique donc de l'organisation et de la rigueur, tant du côté du prestataire que du côté du client.



**grh**services

## Un projet à préparer

Mais, au-delà des aspects techniques, la communication et l'échange entre l'entreprise et son prestataire sont essentiels pour la réussite de l'externalisation. Le prestataire doit devenir un partenaire de service privilégié.

Une fois les règles de fonctionnement fixées, le prestataire aura pour mission d'apporter au client :

- une production des paies et déclarations sociales justes
- les conseils des spécialistes paie/RH
- sa réactivité
- son pragmatisme

Compte tenu de cela, l'externalisation de la paie est aujourd'hui un atout pour l'entreprise si elle est acceptée en interne, bien préparée et suivie.

En conclusion, il s'agit en réalité de mettre en place un process maîtrisé de production des paies, tout en disposant d'un service souple et sécurisé, avec une communication forte entre l'entreprise et son partenaire.

## Présentation de GRH SERVICES

**GRH Services** est le spécialiste des solutions Paie et RH externalisées. Depuis 10 ans, GRH Services intervient auprès des PME de 10 à 500 salariés, tant en externalisation de la Paie qu'en missions plus globales d'externalisation RH, principalement sur Paris et Bordeaux, mais aussi sur l'ensemble du territoire.

**GRH Consultants**, dirigé par Bruno TEISSEIRE, est le cabinet de recrutement qui intervient en parallèle ou en complément de GRH Services. Bénéficiant de l'expérience RH de GRH Services, GRH Consultants intervient sur des missions de recrutement classique et sur des missions de chasse hautement confidentielles.

**Bruno Poussard** assure la Présidence de l'ensemble des 2 structures.

Retrouvez tous nos services sur : [www.grhservices.fr](http://www.grhservices.fr)

Bruno POUSSARD – Président  
bruno.poussard@grhservices.fr  
Tél. 06 82 65 23 15  
[www.grhservices.fr](http://www.grhservices.fr)

« Rationaliser certaines pratiques et la gestion des déplacements, réduire les consommations d'énergie, d'eau et de papier, améliorer la gestion du patrimoine immobilier sont autant de manières de combiner réduction des coûts et préservation de l'environnement. » En outre, des efforts structurés au lieu de coupes claires dans les budgets permettent de faire les bons choix à long terme, d'associer le personnel et d'obtenir des résultats pérennes ne menaçant pas l'entreprise. Mieux vaut ne pas vouloir tout faire tout de suite, sans préparation ni priorisation, et développer une approche en mode projet avec un responsable par sujet.

### Externalisation totale ou délégation ?

Cette approche constructive et progressive de la réduction des coûts aura aussi le mérite d'être évolutive. Elle permettra par exemple d'intégrer par la suite les modifications législatives et

**« Si les prestataires extérieurs peuvent dans certains cas être plus performants qu'une équipe interne, c'est parce qu'ils sont fortement spécialisés. »**

PAUL LE GRAND, DE DEB CONSEIL

réglementaires, qui sont de plus en plus fréquentes. À tel point qu'il peut être souhaitable de confier la paie, la comptabilité ou encore la gestion des ressources humaines à un prestataire extérieur en mode délégation, voire en externalisation complète.

« Il faut bien distinguer l'externalisation, qui représente une délégation totale à un partenaire extérieur, et ce que nous appelons l'accompagnement, c'est-à-dire une délégation plus limitée avec une répartition du processus du paie entre le prestataire et l'entreprise pour lui permettre de disposer d'un support dédié personnalisé, indique Stéphane Donders directeur général de Meilleure Gestion, éditeur de solution Paie en SaaS et presta-

taire de services. La gestion déléguée, appelée communément externalisation de fonction, constitue la tendance de fond actuellement, car elle permet aux entreprises de concentrer leurs ressources internes sur des tâches à valeur ajoutée, tout en confiant au prestataire les enjeux de suivi et de paramétrage des évolutions légales qui représentent leur principale préoccupation.

De nos jours, les entreprises ont de plus en plus de mal à suivre les multiples évolutions des dispositifs légaux, réglementaires et conventionnels au point de subir leur complexification dans leur gestion quotidienne, sans compter les risques de rupture de compétences en interne. Le

marché de l'externalisation de la paie connaît une croissance de 40 % par an, ce qui en fait un secteur au dynamisme exceptionnel, associé à l'explosion du Cloud Computing qui permet concrètement aux entreprises de bénéficier d'une technologie et de services de haute qualité sans avoir à investir, à maintenir ni même à faire évoluer des ressources informatiques matérielles et logicielles lourdes et coûteuses. » Le Cloud permet en outre aux prestataires de mutualiser leurs services : dès qu'il y a une nouveauté, ils mettent à jour pour tous leurs clients en même temps les logiciels de paie et les paramètres pour intégrer les dernières évolutions des règles légales, des taux de cotisation, etc. La réduction des coûts et l'externalisation des activités non stratégiques peuvent ainsi représenter d'excellents moyens de gagner en compétitivité, à condition d'être bien préparées et pensées dans la durée, avec des partenaires de confiance. ●

## PME CENTRALE

# La puissance d'un réseau

Les 4 000 entreprises indépendantes du réseau PME CENTRALE bénéficient de 20 % d'économies en moyenne sur leurs achats non stratégiques. PME CENTRALE négocie pour elles des accords cadres avec les fournisseurs nationaux, et propose bien d'autres services.

**P**ME CENTRALE est une centrale d'achats pour entreprises indépendantes de 1 à plus de mille salariés. Elle a réalisé 60 millions d'euros d'achats en 2012 (+ 20 %) pour ses 4 000 entreprises du BTP, de l'Industrie, des Services, de la Santé, etc. « Nous sommes spécialisés dans les achats non-stratégiques, explique



Gaëtan de Sainte Marie

Gaëtan de Sainte Marie, son fondateur : véhicules, téléphonie mobile, services généraux, intérim, location de matériels, etc. Notre métier est de négocier des accords cadres avec des fournisseurs, puis nos adhérents achètent directement aux conditions

**« Sur certains achats, nous représentons autant qu'un grand groupe. »**

négociées, y compris en passant par leurs fournisseurs locaux membres de réseaux nationaux. Nous obtenons 20 % d'économies en moyenne, car sur certains achats, nous représentons autant qu'un grand groupe. »

### Des négociations exigeantes

Chez PME CENTRALE, les négociations avec les fournisseurs sont menées par des commissions Achats composées des

principaux adhérents concernés. « Nous sommes une entreprise classique, mais avec un fort esprit coopératif », résume Gaëtan de Sainte Marie.

PME CENTRALE fait aussi gagner du temps à ses membres qui peuvent s'appuyer sur son équipe et les outils d'achats personnalisés développés depuis 12 ans. Et innove en négociant des avantages pour les achats des 60 000 salariés de ses entreprises adhérentes. PME CENTRALE est enfin un réseau d'entreprises qui échangent entre elles, s'entraident, et se retrouveront pour la 3<sup>e</sup> édition des Journées PME CENTRALE le 24 octobre au stade du Lou Rugby de Lyon.



**PME CENTRALE**  
force de négociation

Tél. 04 37 65 06 21  
info@pmecentrale.fr  
www.pmecentrale.fr  
@PMECENTRALE



ALINÉA EUROPE

## Force de ventes externalisée : chiffre d'affaires dynamisé !

À l'instar de la compta, des RH ou de l'informatique, la force de ventes s'externalise. Alinéa Europe en a fait son cœur de métier. Efficacité de l'action, visibilité sur les équipes et le chiffre d'affaires : les clients affichent leur satisfaction. **ITV de Guy Maindiaux, PDG d'Alinéa Europe.**



**“ Nous proposons des forces de vente pour les produits vendus via la distribution, du réseau de revendeurs à la grande distribution. ”**

### Véritable carburant de l'entreprise, pourquoi pensez-vous qu'il faut externaliser cette fonction ?

Le caractère stratégique de la force de ventes impose qu'on en tire le meilleur parti. Gérer des commerciaux sur le terrain, optimiser leur visite, motiver, former, cela demande un suivi permanent, une expertise précise du management des équipes. Pour beaucoup de structures, ce savoir-faire n'est pas le cœur de métier de l'entreprise, et bien souvent, cela ronronne, alors que le contexte économique demande une acuité commerciale de chaque instant. Chez Alinéa Europe, la vente constitue notre domaine d'expertise, notre cœur de métier et ça change tout.

### Quels sont les secteurs de prédilection d'Alinéa Europe ?

Nous proposons des forces de vente pour les produits vendus via la distribution, du réseau de revendeurs à la grande distribution. Cela concerne tous produits vendus par ces canaux. Nous finalisons actuellement notre première opération de croissance externe en nous rapprochant d'une entreprise spécialisée dans l'animation

commerciale. Nous allons ainsi nous développer dans tous les métiers connexes à la vente en gardant spécialité et savoir-faire des entités.

### Qu'est ce qui distingue une force de vente externalisée chez Alinéa Europe d'une force de vente classique ?

Exploitation des rapports de ventes, optimisation des visites, pilotage des équipes : nous disposons d'outils de gestion développés pour les ventes qui collent à la réalité et au quotidien du terrain. Nos commerciaux ont 4 à 6 rendez-vous par jour, y compris les managers qui les encadrent. Notre maître mot c'est avant tout : être sur le terrain, en contact avec nos interlocuteurs chez les distributeurs et produire du résultat pour tous. Trop souvent dans les entreprises, les commerciaux sont happés par d'autres tâches que la vente, en interaction avec différents services. Chez nous, leur préoccupation unique c'est vendre, nous ne voulons pas sédentariser nos équipes. Alinéa Europe compte 160 collaborateurs, avec 12 personnes seulement au siège.

### Avec ce rythme soutenu, comment fidélisez-vous vos équipes ?

Nous proposons surtout à nos équipes un vrai plan d'évolution et de progression. Nous les accompagnons comme nulle part ailleurs. Un commercial a besoin d'être stimulé et formé, en distribution il donne le meilleur de lui-même sur des périodes de 18 mois : les statistiques de vente le prouvent. Alinéa Europe organise leur rotation d'une mission à l'autre pour garder intacte leur envie de vendre. Alinéa Europe est une école appliquée des ventes. Les commerciaux y restent en poste environ 3 ans, ensuite ils évoluent vers le management (en restant sur le terrain) ou bien ils poursuivent leur carrière dans une autre structure en ayant capitalisé sur une vraie expérience de vente.

**alinéa**  
EUROPE

Tél. +33 1 46 38 46 46 - M. +33 6 07 57 50 11  
guy.maindiaux@alineea-europe.fr  
www.alinea-europe.fr  
www.facetofaceinternational.eu

## ALTARIS

## De l'expertise et des outils

Altaris, c'est une équipe de consultants experts de leur domaine et hautement expérimentés, une expertise spécifique dans le domaine des systèmes d'information achats, et un positionnement sur les PME pour l'amélioration de la performance achats.



“**N**os consultants sont des experts confirmés ayant exercé une grande partie de leur carrière dans des postes opérationnels en entreprise, indique Alain Alleaume, directeur d'Altaris, cabinet de conseil en achats créé en 1999. Nous accompagnons les entreprises de toutes tailles, en installant dans la durée les bonnes pratiques et méthodes, en

soutenant la montée en compétences des acteurs internes et en mettant en place les outils adaptés, dans une vision moyen et long terme. » Un savoir-faire qui permet à Altaris d'afficher des références allant de Climespace au CH de Valenciennes, en passant par Axa, Lafarge, Sanofi, Pierre & Vacances, la RATP et la CCIP, etc.

**Tout le potentiel des outils e-achats**

Altaris a développé une expertise reconnue depuis 15 ans pour aider les entreprises à sélectionner et déployer des outils d'acheteurs en cohérence avec la montée en maturité de leur organisation achats. Ces outils dits de e-achats sont de plus en plus performants que ce soit le spend analysis pour l'analyse des dépenses, l'e-procurement pour la gestion du flux commande-réception-facture, l'e-sourcing pour

la gestion électronique des consultations fournisseurs, ou encore le SRM pour la gestion de la connaissance de son portefeuille fournisseur. « Ces outils constituent un levier important d'amélioration de la performance achats », analyse Alain Alleaume, qui est par ailleurs intervenant à l'ESSEC et à HEC notamment, et vient de publier *Les achats pour non-spécialistes*, chez Dunod.



Performance ACHATS

Conseil achats - Expertise e-achats

Achats indirects

Hôtel d'Entreprises

Rue Camille Jenatzy - 78260 Achères

Tél. 01 39 11 02 62

contact@altaris.fr - www.altaris.fr

## SRHPLUS

## Paie et Conseil RH, une double vocation

SRHPLUS, c'est un service de proximité avec un double cœur de métier : l'externalisation de la Paie et le Conseil en RH, en services externalisés à la demande. Pour bénéficier de la meilleure expertise et réaliser des gains importants.



Stéphane Pierrot

**“ Éviter les contentieux, les amendes, préserver le climat social et ne pas manquer les opportunités prévues par le législateur. ”**

“**L**un des intérêts les plus importants du concept même d'externalisation est de faire appel à des professionnels aguerris par leur expérience et au fait des dernières évolutions légales et réglementaires grâce à leur spécialisation, indique Stéphane Pierrot, fondateur de SRHPLUS. Nous assurons pour nos clients une veille juridique et sociale au niveau interprofessionnel comme sectoriel. Nous rendons variable, professionnelle et souple la gestion RH pour que nos clients se recentrent sur leur métier. »

En externalisation de la paie, SRHPLUS adapte son offre, depuis la mise à disposition des outils et la surveillance de leur utilisation jusqu'à l'externalisation la plus complète : recherche des données, réalisation des bulletins, communication directe aux salariés, titres restaurant, déclarations sociales, relation avec les organismes sociaux, etc.

**Une vision pragmatique**

Côté Conseil RH, SRHPLUS propose l'accès à un service RH externalisé à la demande, qui peut aller de la mission ponctuelle à la gestion récurrente, y compris avec une présence physique dans l'entreprise. Un soutien de

pois lorsqu'il s'agit par exemple de mettre en place les IRP, de gérer les plans de formation, de négocier des accords, ou de se mettre en conformité avec les obligations légales pour éviter les contentieux, les amendes, préserver le climat social et ne pas manquer les opportunités prévues par le législateur.

SRHPLUS accompagne ainsi dans la durée les responsables et chefs d'entreprise, grâce à une proximité due à la vision pragmatique de Stéphane Pierrot, lui-même ancien DAF et DRH.



Un service RH de proximité

Tél. 06 23 86 91 03

contact@srhplus.fr

www.srhplus.fr



## Faites connaissance avec l'Équipe de Direction de HP Enterprise Services France



### Bassem Bouzid

Regional VP&GM  
d'HP Enterprise Services  
France & MEMA

Notre vision est d'être le partenaire de choix pour tous les clients souhaitant utiliser les Technologies de l'Information pour optimiser et libérer de nouveaux leviers de croissance. Pour cela, HP Enterprise Services, met au service de ses clients, une offre de Services large et pouvant être déployée localement mais aussi pouvant accompagner les Entreprises à l'International. Présents dans plus de 170 pays, les collaborateurs d'HP Enterprise Services, mettent leur énergie, leur passion du métier de leur client et leurs compétences au service de ces projets de transformation. Nos compétences couvrent les sujets de pointe tels que le Cloud, la Sécurité, la Mobilité ou encore le Big Data.



### Laurent Gautier

Directeur du Développement  
Stratégique EMEA

La Direction des ventes Outsourcing ES France est une équipe motivée, spécialisée et pluridisciplinaire qui porte vers nos clients, l'ensemble du portefeuille de services d'HP (Infrastructure, Applicatifs et BPO). Nous avons une couverture large adressant toute taille d'entreprises. Notre couverture internationale combinée à nos offres packagées avec les meilleures technologies d'HP permet de construire des solutions intégrant la meilleure sécurité, le Cloud hybride et le Big Data. Cette diversité alliée à une démarche systématique de valeur constitue une force de frappe importante, formée régulièrement aux évolutions rapides du marché des services informatiques.



### Robert-Jan Thomassen

Directeur Commercial  
d'HP ES France

L'économie est entrée de plain-pied dans l'ère digitale. L'informatique devient un outil stratégique du dirigeant d'entreprise, il ne peut plus s'en désintéresser. Le rôle du DSI est clé, guidé par la recherche permanente de l'agilité : il doit conduire une transformation en profondeur pour rendre possible l'accès instantané à l'information, par ses Clients, Partenaires, Employés, depuis tout endroit, à tout instant, valoriser les nouveaux gisements massifs de données générées par exemple par les réseaux sociaux, le tout de façon sécurisée. Notre vocation est d'accompagner les DSI qui ont été missionnés pour ainsi permettre à leur Entreprise de bénéficier pleinement et en toute sécurité de la digitalisation de son secteur d'activité et non la subir.



### Sylvain Faligand

Directeur Applications &  
Business Services France

Au sein de HP Enterprise Services, nous avons vocation à vous accompagner dans les évolutions technologiques (Cloud, SaaS, BaaS, Mobilité), les modernisations applicatives, les transformations vers une entreprise chaque jour plus digitale, plus connectée, plus globale, plus agile. Notre cœur de métier : le développement applicatif, la maintenance (TMA), la gestion de processus métier (BPO) le tout avec un regard métier dans les Transport & Logistique, Hôtellerie, Media et Télécommunications, Banques, Assurance, sans oublier la grande distribution et le secteur public. Nos passions, nos clients, nos employés et le désir quotidien d'innover en utilisant le meilleur des technologies, des méthodes et des hommes.



### Dirk De Beer

Directeur Business Process  
Outsourcing France & MEMA

Leader mondial en BPO depuis 30 ans, nous avons renforcé notre équipe en France au cours des 4 dernières années en nous concentrant sur trois domaines : externalisation RH (HRO), Services administratifs et financiers (F&A) et relation client (CEM). Médias sociaux et mobilité sont une rupture dans la façon dont les clients engagent leur relation avec les entreprises, entre eux et avec les organismes publics. Vitesse d'adaptation, créativité et excellence du service sont plus que jamais nécessaires. Notre réponse CEM combine contact-centers globaux, front-ends digitaux web & mobiles, gestion documentaire et business intelligence marketing qui optimisent l'ensemble du cycle de vie de l'interaction client.



### Chafik Sabiry

Président du Directeur  
HPCDG IT Services

Notre filiale de Rabat (Maroc) : HP CDG IT services, co-entreprise avec la Caisse de Dépôts et de Gestion (CDG) a été créée en 2007. Toute l'offre de HP ES y est délivrée : gestion des infrastructures, développement et maintenance applicative, gestion du poste de travail et BPO. Notre centre opère pour les clients du CAC40 et du Fortune 500, dans les secteurs de l'industrie, banque, grande distribution, logistique, télécommunication et nouvelles technologies et secteur public. Nous avons un plan ambitieux de croissance, atteindre 1 200 personnes en 2015. Élu 3<sup>e</sup> meilleur employeur au Maroc en 2012, HP CDG se distingue aussi sur le marché marocain par l'innovation

**Pour toutes informations, merci de contacter la Direction Marketing HP ES France :**

Corinne Auville-Artaud : [corinne.auville-artaud@hp.com](mailto:corinne.auville-artaud@hp.com) - <http://www8.hp.com/fr/fr/business-services/>

**Visitez notre portail : [businessvalueexchange.com](http://businessvalueexchange.com)**

## AdOpAS

## Le spécialiste de l'électricité/électronique

AdOpAS est une société de conseil et d'assistance opérationnelle en achats avec une approche verticale puisque dédiée aux entreprises, sous-traitants et donneurs d'ordres, opérant des achats de composants et équipements électriques, électromécaniques, électroniques.

**A**dOpAS est un spécialiste des achats reconnu qui intervient aussi bien pour le compte de PME/PMI que de grands groupes : Novatech, Slycma, Continental, NSE, MCSA, Total, SABCA-Dassault, etc. Son offre s'articule autour de deux pôles : le conseil et l'assistance opérationnelle. Le premier, à travers des prestations de diagnostic organisationnel et management de projets, vise à répondre aux besoins d'efficacité et de performance des organisations achats et supply chain : affecter les ressources disponibles sur des tâches à plus forte valeur ajoutée, mieux monitorer les fonctions achats et supply chain pour mieux identifier et implémenter les leviers de productivités, etc. Le pôle assistance opérationnelle, quant à lui, couvre principalement des prestations

**“ Des plans de productivités de 5 % à 30 % pour les veilles commerciales et techniques avec obligation de résultats. ”**

de veilles achats commerciales ou techniques et vise à répondre au besoin de productivité sur prix d'achats et coûts d'acquisitions des entreprises.

#### Un modèle de rémunération attractif

« Notre offre globale se structure comme une offre à tiroirs dans laquelle le client peut solliciter l'expertise AdOpAS de manière ponctuelle ou récurrente sur tout ou partie de ses savoir-faire, résume Stéphane Douce, dirigeant d'AdOpAS. Et en plus de notre expertise sur le métier des achats, nous apportons notre expertise sectorielle sur toute



la chaîne de valeur de la mécatronique, ce qui nous rend opérationnels immédiatement et nous permet de proposer un modèle de rémunération attractif majoritairement indexé sur le résultat. »



Tél. +33 [0]6 67.76.57.75  
sdouce@ad-opas.com  
www.ad-opas.com

## CRISTAL DÉCISIONS

## Agir sur tous les leviers d'optimisation des frais généraux

Acteur de la performance de l'entreprise, Cristal Décisions cabinet de conseil en performance d'achat estime que tout euro gagné sur les frais généraux est un euro de marge. Ainsi, optimiser à 360 degrés ses familles d'achats est un véritable levier de rentabilité. **Rencontre avec Stéphane Montagnon, Directeur des ventes chez Cristal Décisions.**



Stéphane Montagnon

**N**ous accompagnons nos clients sur tous les leviers d'optimisation de leurs frais généraux et de leurs dépenses environnementales. Nos 50 consultants, organisés en équipes d'experts par famille d'achats (énergie, déchets, flotte automobile, propreté, télécoms, IT et assurance) ont une parfaite connaissance des marchés, des offres ainsi que de leur gestion opérationnelle. Nous réalisons 250 missions par an.

#### Quel est votre process ?

Nous commençons nos missions par un audit précis pour déterminer une cartographie des dépenses et identifier les pistes d'optimisation possibles. Sur cette base, nos clients décident des préconisations qui les intéressent et que nous allons développer pour eux. Nous les accompagnons ensuite sur plusieurs paramètres : erreurs de facturation, optimisation

contractuelle, renégociation de contrat, rédaction d'appel d'offres... Les différents leviers que nous actionnons dépendent des missions. Notre principe : maintenir une qualité constante des prestations des fournisseurs, une condition qui rend nos expertises pérennes. Nous nous assurons que ce qui a été optimisé ou négocié est consolidé dans le temps tout en maintenant notre objectif : apporter de la valeur ajoutée aux équipes en place pour œuvrer ensemble à des optimisations complémentaires.



Tél. 01 41 49 64 00  
infos-cd@cristal-decisions.com  
www.cristal-decisions.com

GMS

# La Régie Commerciale : un nouveau mode de distribution externalisée

Le choix d'un circuit de distribution pour un industriel est une composante fondamentale de sa stratégie de développement dont les conséquences financières doivent être précisément mesurées. Ainsi, plus le circuit est long, plus il est coûteux. Inversement, un circuit court évite les cascades de marges, mais implique des investissements plus importants en amont.



**“ En intégrant les trois fonctions : forces de ventes, logistique/négoce et support après-vente, la régie commerciale présente tous les avantages de la distribution indirecte ”**

Pascal Favier, PDG de la société GMS

Un intermédiaire, grossiste ou revendeur, pourra faire profiter l'industriel de son « maillage » et de son expertise, mais cela signifie souvent une perte de contrôle du marché et une certaine dépendance.

## État des lieux : Solutions existantes et risques associés

Le circuit court : le fabricant vend directement au consommateur. « Cette organisation suppose pour le fabricant d'avoir sa propre structure pour acheminer les produits vers les clients ou les détaillants, assurer la promotion, l'administration des ventes et le suivi mais permet à l'entreprise de contrôler la mise en place de sa stratégie commerciale et d'avoir une bonne connaissance du marché. » explique Pascal Favier, PDG de la société GMS, spécialiste de la relation client externalisée. Ce type de distribution implique des investissements lourds et ne permet pas un ajustement rapide des moyens en cas de variation de conjoncture. En passant par un circuit long, le fabricant vend ses produits au travers d'un réseau d'intermédiaires (grossistes, centrales d'achats ou groupements, puis détaillants...). Cette solution,

plus légère, permet de limiter les équipes de vente en interne, de couvrir de façon plus dense le territoire et permet de réduire les frais administratifs. « Il faut cependant considérer que la cascade d'intermédiaires qu'implique un circuit long peut grever le prix final de 30 à 60 % avec une baisse de compétitivité pour l'industriel, estime P. Favier. Avec cette solution, le fabricant n'a plus de relation directe avec le marché, ce qui peut lui faire perdre le contrôle de sa stratégie commerciale. » Enfin, le poids du grossiste peut conduire à une inégalité de rapport de force. Il peut alors en résulter une chute de rentabilité (pression sur les prix, risques en cas de défaillance financière du grossiste).

## Les attentes des entreprises dans un contexte économique tendu

L'environnement mouvant et imprévisible auquel les entreprises doivent désormais faire face exige une plus grande capacité d'anticipation et de réaction. Selon P. Favier, « Ces nouvelles exigences concernent désormais la stratégie commerciale et les choix de canaux de distribution avec en toile de fond une volonté de solutions rapidement efficaces et économiques, le besoin d'une plus grande flexibilité pour suivre les évolutions du marché dans une conjoncture instable et la garantie d'une maîtrise de la chaîne de diffusion des produits. »

Tous ces facteurs ont conduit à l'émergence d'une nouvelle forme de distribution externalisée.

## La régie commerciale, une réponse pertinente au besoin de souplesse des entreprises

Apparu il y a quelques années, ce nouveau concept permet au fabricant d'externaliser l'intégralité du cycle de vente : la vente, la promotion, le stockage, le routage et l'après-vente tout en lui garantissant un contrôle strict du marché et la possibilité d'une prise en main directe à tout moment.

## Quels sont les avantages de la régie commerciale ?

« En intégrant les trois fonctions forces de ventes, logistique/négoce et support après-vente, explique P. Favier, la régie commerciale présente tous les avantages de la distribution indirecte : flexibilité, faible investissement, rapidité de mise en œuvre et efficacité liée à la spécialisation, tout en offrant les bénéfices de la distribution directe par un contrôle total sur les opérations. »

L'industriel maîtrisera ses canaux de distribution, ses prix, et son positionnement. « Contrairement à la distribution par grossiste, où le fabricant n'a pas de regard sur les conditions faites aux détaillants, la régie commerciale lui permet de connaître, en temps réel, des actions menées sur le terrain, des résultats obtenus, l'état des stocks et expéditions et d'accéder aux données clients, indique P. Favier. Le prestataire "régisseur" se rémunère sur la base d'un mark-up prédéfini de l'ordre de 6 à 9 % selon les missions réalisées. Ainsi le fabricant conserve le contrôle de sa distribution et peut à tout moment reprendre la main, en cas d'internalisation ou de changement d'organisation par exemple. » Plusieurs acteurs majeurs, notamment dans les domaines de l'électronique grand-public, et des réseaux de franchises ont été séduits par ce nouveau concept pour diffuser leurs produits.



Tél. 02 47 85 47 00  
contact@gms-sa.com  
www.gms-sa.com

## Gestion Marketing et Stratégie

**Activité :** Relation client Externalisée : Forces de ventes, distribution et équipes après vente

**Président :** Pascal Favier

**Effectif 2012 :** 215 salariés

**CA Annuel [prévi. 2013/14] :** 21 M€

## EAF Entreprise

# Parce que les dépenses télécoms sont maîtrisables

Spécialisée dans la gestion des ressources télécoms fixes et mobiles des entreprises, EAF Entreprise permet une visibilité et une maîtrise d'un poste de dépenses difficile à contrôler.

**F**acteur de compétitivité en entreprises, les télécoms ont vu leur coût exploser et leur gestion se complexifier tant les offres se sont multipliées. EAF Entreprise a fait du suivi, du contrôle et de la maîtrise des télécoms (fixes et mobiles) son cœur de métier. « Nous sommes un facilitateur pour les entreprises qui veulent une visibilité sur les coûts, l'utilisation et le suivi de leurs télécoms, qu'ils s'agissent de gérer les terminaux, les abonnements et les volumes de données qui transitent », indique Thierry Davigny, directeur associé chez EAF Entreprise.

### Modéliser et optimiser

Rationalisation des lignes, gestion des terminaux, audit des forfaits, EAF Entreprise analyse et diagnostique l'existant. « Utilisateur métropolitain ou nomade, utilisant l'international ou envoyant des données, nous

avons défini 5 grands profils pour simplifier les offres et forfaits », ajoute Thierry Davigny. Supprimer les lignes inactives et réviser les options permet de 30 à 50 % d'économies, traiter les anomalies de facturation réduit le coût jusqu'à 15 % et rationaliser ses offres (forfaits, choix de terminaux, etc.) amène une réduction des dépenses jusqu'à 40 % de ce poste. « Au final, nos clients grands comptes réalisent jusqu'à 50 % d'économies, précise Thierry Davigny.

EAF Entreprise apporte un confort de service : son offre « Swap Full Service » garanti à tout utilisateur qui veut changer de terminal la mise à disposition de son nouvel appareil paramétrés et intégrant les applicatif métier de son entreprise à J+1 partout en France (Tablette ou Smartphone).



Soucieux de l'environnement, EAF Entreprise reconditionne les équipements récupérés au départ d'un collaborateur afin d'en optimiser l'utilisation et de maîtriser une fois encore les dépenses.



Tél. 01 44 64 00 30

E-mail : [contact@eafentreprise.fr](mailto:contact@eafentreprise.fr)

## PROGESYS

# Progesys sécurise la paie de Rip Curl

En mettant à la disposition de Rip Curl (marque de Surf) son offre hébergée de paie, Progesys fiabilise, facilite et sauvegarde la paie de cette entreprise.

**R**ip Curl a décidé de changer son logiciel de paie et a opté pour une solution hébergée. « Nous voulions un logiciel simple d'utilisation et fiable, d'une part », indique Françoise Grange de Rip Curl « nous avons aussi besoin d'un prestataire capable de gérer ponctuellement pour nous les 170 bulletins de paie mensuels ». Le choix s'est porté sur Progesys et sa solution Pégase.

### L'externalisation sécurisée

Progesys propose aux PME/PMI une solution flexible, modulaire, disponible et fiable. Flexible, parce que l'entreprise est facturée selon le nombre de bulletins de paie qu'elle édite, ce qui s'adapte à ses variations



L'équipe consultants Paie & RH de Progesys

d'activité. Modulaire : Progesys propose ponctuellement de gérer la paie de ses clients, comme chez Rip Curl. « Parfois, les services paie et ressources humaines ont besoin qu'on vienne en renfort, nous répondons à cette demande », indique Fabrice Vergereau, le dirigeant de Progesys.

La disponibilité est un point fort de l'offre Progesys : les clients accèdent, via le Web, à leurs données sécurisées, quand ils le souhaitent. Progesys base sa solution sur un

standard du marché (Pégase édité par ADP) : à tout moment, les clients peuvent opter pour la réversibilité et reprendre possession de leur paie. Enfin la fiabilité est un point qui a intéressé Rip Curl : « la législation de la paie évolue vite en France et les mises à jour s'avèrent onéreuses lorsqu'on est propriétaire de son logiciel », poursuit Françoise Grange « avec Progesys, j'ai à disposition un logiciel mis à jour en permanence, sans coût additionnel ».

Au final, Rip Curl a un sentiment de vraie transparence : l'entreprise a obtenu la prestation souhaitée, avec à terme la possibilité de nouvelles fonctionnalités (gestion des congés, etc.).



Tél. 05 56 34 39 21

[contact@progesys.com](mailto:contact@progesys.com)

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

## MEILLEURE GESTION

# La référence en matière de paie et de RH externalisées, choisie par plus de 650 entreprises

Avec un positionnement unique, une technologie innovante et une expertise de plus de 10 ans dans l'externalisation de la paie et le Cloud Computing, Meilleure Gestion accompagne quotidiennement ses clients dans leurs enjeux de gestion RH, avec des gains de productivité et financiers à la clé.

**D**ès sa création en 2001, Meilleure Gestion se positionne comme l'unique acteur à proposer une solution de paie/RH en mode SaaS associée à des prestations de services d'externalisation à forte valeur ajoutée. Une double compétence qui rencontre un grand succès : Meilleure Gestion est reconnue comme la référence incontestable de l'externalisation paie/RH pour les PME (50 à 3 000 salariés), tous secteurs confondus, et accompagne plus de 650 entreprises au quotidien.

« La paie est un sujet essentiel pour les entreprises, qui doivent s'adapter à un environnement social de plus en plus complexe », indique Stéphane Donders, DG de Meilleure Gestion « De nouveaux dispositifs légaux sont régulièrement annoncés au point que les entreprises n'ont souvent pas les moyens de répondre à ces exigences. Contrat de génération, CICE, taxation des CDD de courte durée... autant de réformes qui nécessitent d'être maîtrisées et mises en place avec rigueur ». Grâce à sa technologie SaaS, la solution MeilleureGestion.com propose aux entreprises utilisatrices des mises à jour continues, et bénéficient ainsi de nouvelles fonctionnalités sans changer de version et de paramétrages automatiques conformes à la réglementation. Des services à valeur ajoutée assurés par des experts, qui prennent en charge tout ou partie du processus de paie, complètent le dispositif d'accompagnement.

### Fiabiliser les process

La solution MeilleureGestion.com assure une parfaite traçabilité des calculs de paie et la mise à disposition d'indicateurs RH (suivi des effectifs, rémunérations, absentéisme...). Couvrant plus de 70 conventions collectives, assurant une gestion multi-sociétés



Stéphane Donders, DG de Meilleure Gestion

et multi-établissements, la solution paie MeilleureGestion.com favorise les prises de décisions dans l'entreprise par le partage en temps réel des informations.

Aujourd'hui, la solution s'enrichit de plusieurs modules RH : suivi des formations (DIF), notes de frais, recrutement et module décisionnel (reporting, suivi des budgets). Ces modules RH sont en lien direct avec la paie afin de rationaliser les tâches et automatiser les processus. « Grâce à un workflow collaboratif, le module Notes de frais déclenche la demande de remboursement sur le bulletin et le paiement sur le mois en cours. C'est simple et efficace. », précise Stéphane Donders. Le module recrutement permet, quant à lui, de piloter les flux entrants de

### Présence régionale

Quatre agences régionales (Lille, Nantes, Lyon, Marseille) assurent un service de proximité. Une stratégie qui contribue à la forte croissance de la société (+30 % par an) et qui se poursuit en 2014 par l'implantation d'une agence à Toulouse.

candidatures, la sélection des CV et le process de recrutement jusqu'à l'embauche.

### Gains de productivité

Meilleure Gestion propose trois niveaux de services, et répond ainsi parfaitement aux attentes croissantes de flexibilité des entreprises. « Selon leur degré d'expertise, les entreprises choisissent d'utiliser seules notre logiciel, de se faire accompagner par un expert ou encore d'opter pour une délégation totale », ajoute Stéphane Donders « 70 % des entreprises optent pour la délégation. Elles se déchargent ainsi d'un travail complexe et se consacrent à des tâches plus productives tout en réalisant de réelles économies ».

Le principe de mutualisation du SaaS facilite la mise en oeuvre de chaque nouveau client et permet une reprise rapide des historiques. Les entreprises profitent ainsi de quatre bénéfices essentiels : instantanéité des calculs, disponibilité des données, richesse des fonctionnalités et gains de productivité.

**MEILLEURE  
GESTION**

LES EXPERTS DE LA PAIE

Tél. 01 46 17 07 77

contact@meilleuregestion.com

www.meilleuregestion.com

# Un événement à organiser ? SOS !

Parmi les nombreuses tâches que les 1,8 millions d'assistantes\* se doivent de mener à bien, certaines, palpitantes et enrichissantes, demandent une organisation béton : « séminaire dans 1 mois, 35 personnes, 3 nuitées et... budget serré »... Vous connaissez ?

**Un des premiers défis : le lieu !  
A la recherche de l'hôtel idéal ?  
Suivez le guide !**





1.

### Le défi du planning

Le mot est lâché : séminaires, réunions, congrès, formations... Vous voilà catapultée dans la dure jungle des devis : options, relances, négociations, sans parler du jargon bien particulier que chaque hôtelier a l'air de parler.

Entre le courrier qui s'entasse, le téléphone qui ne fait que chanter et la boîte mail prête à exploser, votre don de gestion est une fois de plus sacrément sollicité.

2.

### A la recherche de l'hôtel parfait

En titillant un peu votre ami Google, vous découvrirez rapidement que des sociétés vous proposent un service de « courtage en hôtellerie ». Spécialisées dans la recherche de lieux pour vos événements, elles vous proposent d'obtenir les meilleurs tarifs et de vous conseiller au mieux. « Parfait ! »

3.

### SOS meeting ou le partenaire qui tombe à pic

Un univers doucement décalé, féminin et teinté d'humour qui sait parler aux femmes. **SOS meeting vous propose de chercher à votre place l'hôtel idéal, en France ou à l'étranger**, pour votre prochain événement. Surtout, elle devient votre nouvelle meilleure copine, un véritable partenaire pour mener à bien votre mission « réunion ».

## SOS MEETING

### Comment ça fonctionne ?

Le service est aussi simple que de touiller son café... une fois les dates de votre événement validées, vous remplissez sur le site votre cahier des charges : nombre de personnes, cibles de l'événement, destinations souhaitées, caractéristiques de l'hôtel, impératifs pour la salle, programme ou encore budget. **Ça y est, votre SOS est lancé !**

### En quoi est-ce pratique ?

Question qui vous brûle le rouge à lèvres : combien ça coûte ? Souriez, c'est totalement gratuit. SOS meeting est immatriculé au registre des agents de voyages. A ce titre, la société est rémunérée directement par les hôtels via une commission « agent de voyages » qui ne s'ajoute en aucun cas au tarif proposé.

On sait ce que vous pensez : et bien non ! Aucun accord, pas de favoritisme, l'agence travaille en toute transparence avec tous les hôtels, quels qu'ils soient !

### Le service est avant tout personnalisé :

prise de contact téléphonique, conseils adaptés, chaque SOS est traité au cas par cas. Et c'est là que se fait la différence : SOS meeting vous fournit un comparatif détaillé et identique pour chaque hôtel. **Tout est négocié et vérifié** pour vous éviter la corvée

de comparer l'incomparable : package que certains proposent, nuitée seule, avec ou sans repas... C'est un véritable service « clé en main » pour trouver le lieu parfait.

C'est bien entendu **sans engagement** : lorsque SOS meeting vient vous secourir avec ses devis triés sur le volet, vous êtes libre de les utiliser ou non. Vous validez le SOS et c'est directement avec l'établissement choisi que vous signez votre contrat ! Et là, c'est à vous de jouer pour la suite de l'organisation !

C'est un véritable service « clé en main » pour trouver l'hôtel parfait.

**Discrétion, gain de temps, veille permanente sur les hôtels, tarifs négociés, gratuits : à vous de récolter les lauriers ! Parfois, il suffit juste de demander un peu d'aide !**



# Secrets de pro !



**Pour une meilleure négociation,** ne multipliez pas les demandes et laissez-les faire !



**Attention aux délais** d'option de plus en plus courts (si il y en a !), soyez prête à confirmer !



**Pour plus de choix de lieux,** anticipez l'envoi de votre SOS



Contactez-les, elles adorent papoter !

☎ 04 93 52 63 28

✉ sos@sosmeeting.com

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

**BRAVOSOLUTION**

# Améliorer la Valeur de l'entreprise en maîtrisant les dépenses

Depuis plus de 10 ans, BravoSolution participe à l'amélioration de la performance des entreprises à travers la « maîtrise des dépenses » grâce à une offre unique combinant solutions logicielles, conseil stratégique et opérationnel.

**P**arce que les achats représentent de 30 à 70 % du chiffre d'affaires d'une entreprise, BravoSolution a choisi de faire de l'optimisation des achats et de la relation fournisseur son cœur de métier. « Rendre plus performante une organisation achat apporte des bénéfices bien au-delà des simples actions de réduction des coûts : elle peut augmenter de manière spectaculaire la valeur de l'entreprise », indique Patrick de Coucy, DG de BravoSolution.

BravoSolution s'adresse aussi bien aux ETI qu'aux grands groupes, ciblant les directions générales, directions des achats et/ou financières qui souhaitent réduire les coûts externes, mieux maîtriser leurs risques achats, et capter l'innovation venant des fournisseurs. Le champ d'action de BravoSolution s'étend à toutes les natures et catégories de dépenses et ses interventions portent sur l'organisation, les systèmes d'information ainsi que sur l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies achats par catégorie. Les solutions logicielles couvrent l'ensemble du cycle achats depuis l'analyse des dépenses, le sourcing et jusqu'à la gestion de la relation fournisseur. Certaines catégories complexes et à fort enjeu comme la logistique s'appuient également sur des solutions spécifiques et innovantes permettant d'aller chercher des gains bien au-delà des approches classiques.

## Un Expertise unique

Les équipes de BravoSolution sont issues du terrain, anciens des achats en grande majorité. Elles possèdent une vision très concrète et opérationnelle du fonctionnement des entreprises et ont développé des méthodes et automatismes permettant d'optimiser



Patrick de Coucy, Directeur Général

les phases « classiques » des projets achat, capitalisant sur plus de 10 années d'expérience successives dans des environnements de marché très variés.

« En premier lieu, il convient d'analyser les dépenses de façon pertinente puis, sur la base de benchmarks externes et internes, d'identifier les bons leviers et les meilleurs outils applicables à chaque catégorie de dépenses dans le contexte du client, et de mettre en œuvre des plans d'actions ambitieux », ajoute Patrick de Coucy. Le diagnostic en tant que tel se déroule sur 3 à 6 semaines. « Nous accompagnons ensuite les entreprises sur des durées de 4 à 18 mois, avec une focalisation forte sur la mesure des améliorations obtenues ».

## Pérenniser les bonnes pratiques

Les Solutions logicielles de BravoSolution prennent un intérêt particulier pour développer et consolider les bonnes pratiques et les



Claude Moins, Directrice du pôle Solution



Aldric Vignon, Directeur du pôle Conseil

process de l'entreprise sur le long terme, mais aussi pour rendre le cycle d'achat plus efficace (appel d'offres, maîtrise des risques, etc.).

## Une excellence récompensée

Le Gartner a désigné BravoSolution comme le plus visionnaire parmi les 29 acteurs cités de ce marché. BravoSolution obtient la première place pour sa « vision globale du marché » et la seconde place pour sa « capacité d'exécution ». Cette distinction souligne le niveau d'excellence des prestations d'accompagnement métier, projets et support des consultants de BravoSolution mais aussi sa couverture géographique, facteurs clés de succès pour une mise en œuvre et un déploiement réussi des solutions de Supply Management. Faisant écho à cette distinction, BravoSolution, annonce l'ouverture de sa 12<sup>e</sup> filiale en Australie.



Tél. + 33 1 46 09 56 78  
[info@bravosolution.fr](mailto:info@bravosolution.fr)  
[www.bravosolution.fr](http://www.bravosolution.fr)

**DIRCOMEXT**

# Externaliser sa direction commerciale !

Dircomext, cabinet spécialiste de l'externalisation de commerciaux indépendants, propose à l'entreprise d'externaliser tout ou partie de sa force de vente, et même sa direction commerciale pour mieux encadrer et motiver les agents sur le terrain. Sa force : son expérience et un vivier de 35 000 commerciaux tous secteurs.

**“N**otre capacité opérationnelle est liée au fait de pouvoir mettre en place des agents commerciaux qui sont déjà introduits sur les marchés cibles des entreprises grâce à notre atout qu'est l'annuaire des agents commerciaux, indique d'emblée Jean François Ferrando, fondateur et directeur développement du cabinet de direction commerciale externalisée Dircomext. Nous sommes en effet partenaire exclusif de l'annuaire des agents commerciaux [www.laniac.org](http://www.laniac.org), qui recense plus de 35 000 commerciaux indépendants tous secteurs de marché : GMS, GSS, GSA, GSB, Commerces, Artisans, Professions libérales, etc. »



## Une prise en charge complète

Dircomext propose une solution globale avec un modèle économique se basant sur une partie fixe – l'équivalent d'un ou deux salariés selon la mission, pour un réseau de plusieurs commerciaux de terrain – et sur des commissions calculées en fonction du CA réalisé. « Nous nous occupons ensuite du recrutement, du juridique, des ruptures, des remplacements, des litiges, des négociations avec les commerciaux, etc., précise Jean François Ferrando. Tout est externalisé,

## L'agent commercial, kékako ?

L'agent commercial est un chef d'entreprise exerçant une activité commerciale, en société ou en nom propre, agissant au nom et pour le compte de plusieurs entreprises. C'est donc un commercial terrain indépendant & multicartes, ayant un statut qui lui est propre et qui est régi spécifiquement par le code du commerce. Sa rémunération est tout ou partie variable en fonction du CA ou de la marge.



Jean François Ferrando, fondateur et directeur développement du cabinet de direction commerciale externalisée Dircomext.

**“ Nous proposons à ce jour le meilleur rapport coût/effectifs/introduction marché. ”**

y compris le risque et le management, de façon totale ou partielle selon les besoins des entreprises et les accords que nous signons avec elle. »

Dircomext réalise également une étude de faisabilité opérationnelle sur l'opportunité d'externaliser, afin d'évaluer si l'externalisation est bien une solution pour l'entreprise. Sont pris en compte les coûts, le nombre de commerciaux nécessaires en fonction du marché et des cibles envisagées, les perspectives de CA à court, moyen et long termes, etc. Enfin, Dircomext prend aussi naturellement en charge l'accompagnement à la recherche de profils spécifiques comme le passage d'annonces et offres de postes

## Un positionnement unique

L'originalité de Dircomext réside dans le fait de proposer à l'entreprise de passer par un prestataire extérieur facilitant et sécurisant pour elle le recrutement d'agents commerciaux indépendants. C'est une solution moins onéreuse que de faire appel à un prestataire mettant à disposition des commerciaux qu'il salarie et « refacture » au client, et plus efficace également, car souvent il s'agit de commerciaux juniors, donc peu ou pas introduits sur le marché cible. « Bref, notre positionnement est unique, conclut Jean François Ferrando, et nous proposons à ce jour le meilleur rapport coût/effectifs/introduction marché. »

**DIRCOMEXT.**

Tél. 01 83 64 90 56  
agent@dircomext.com  
[www.dircomext.com](http://www.dircomext.com)

# « De nouvelles perspectives de business »

DE QUELLE MANIÈRE L'INNOVATION EN MATIÈRE D'INFORMATIQUE RÉVOLUTIONNE-T-ELLE L'EXTERNALISATION ? QUELLES SONT LES PRINCIPALES PERSPECTIVES QU'OUVRE CE MODE DE GESTION DE SON INFORMATIQUE, ET QUELS SONT LES RISQUES À ÉVITER ? QUE NOUS RÉSERVE L'AVENIR PROCHE ? LES RÉPONSES DE BASSEM BOUZID, REGIONAL VP&GM D'HP ENTERPRISE SERVICES FRANCE & MEMA.

*Quand on pense externalisation et réduction des coûts, on pense naturellement à l'informatique, surtout avec le développement actuel du Cloud Computing. Quelle est l'étendue des services et des infrastructures qu'une entreprise peut, en fonction de sa taille et de ses besoins, externaliser ?*

**Bassem Bouzid :** Même si le Cloud Computing peut paraître simple, c'est en fait de plus en plus complexe car les technologies et les standards ont beaucoup évolué, et il faut faire appel à des prestataires disposant des capacités nécessaires pour traiter cette complexité. Le Cloud est un levier complémentaire qui peut être adossé systématiquement aux contrats d'externalisation existants et nouveaux de manière à offrir, « as a service », l'ensemble des technologies, du matériel au logiciel, tout en faisant baisser les coûts et en améliorant l'agilité. Pour tous les nouveaux projets orientés métiers, au-delà du terme Cloud, qui peut être assez générique, c'est une nouvelle façon de penser la consommation de l'informatique, et de repenser intégralement la gestion du cycle de vie de l'information : gestion de la demande en amont, auprès des métiers, gestion du cycle de vie des applications dans le Cloud, et production informatique au bon niveau de sécurité. Il faut donc être sûr de faire appel à un prestataire disposant des savoir-faire indispensables dans tous les domaines clés qui sont le Cloud, la Mobilité, le Big Data et la Sécurité.

**« L'externalisation est avant tout une excellente façon d'infléchir la culture de l'entreprise vers davantage d'ouverture, ce qui est essentiel pour rester compétitif dans le monde digital dans lequel nous entrons. »**

**BASSEM BOUZID**



*Quel est l'avantage majeur d'une externalisation ?*

L'externalisation est avant tout une excellente façon d'infléchir la culture de l'entreprise vers davantage d'ouverture, ce qui est essentiel pour rester compétitif dans le monde digital dans lequel nous entrons. En effet, l'externalisation force à réfléchir en termes d'objectifs plutôt que de moyens, de compétences stratégiques plutôt que de compétences existantes, de transformation accélérée plutôt que d'inhibiteurs. De ce point de vue, l'externalisation n'est absolument pas une recette miracle, mais une réflexion systématique sur l'externalisation favorise une approche stratégique des priorités, l'accélération de la transformation de l'entreprise et l'optimisation de l'emploi des ressources. C'est également une garantie supplémentaire de la qualité de service par un contrat formalisé, prédictible et gouverné et qui prend en compte l'évolution dans le temps et la maturité des applications concernées. L'externalisation des services doit se penser en terme de trajectoire vers cette vision stratégique où l'entreprise est « connectée » avec ses Clients, les

Citoyens, les Communautés, ses Partenaires grâce à une combinaison de Cloud Computing, de services de Mobilité, de Sécurité et d'analyse des informations. Dès lors, l'externalisation est soit une façon de libérer les talents de l'entreprise pour se concentrer sur cet enjeu stratégique, soit une façon d'accélérer la transformation, voire une combinaison des deux.

*Et quels sont les risques à éviter ?*

Les deux principaux risques sont d'une part une externalisation trop tactique, ne servant qu'un objectif court terme, qui conduit souvent à diverger et non converger vers les enjeux majeurs de l'entreprise, et d'autre part la sous-estimation de la gestion des changements, qui peut bloquer le projet ou conduire à des résultats en-deçà des attentes initiales. Mais les partenaires informatiques des entreprises sont là aussi pour donner de la prédictibilité aux budgets informatiques et améliorer la gouvernance des projets métiers internes, en facilitant les échanges, le challenge des enjeux prioritaires, et en accélérant la mise en place de centres de services partagés de 2<sup>e</sup> génération.

*Un peu de prospective : quelles sont selon vous les tendances à venir, que le grand public ne perçoit pas encore, en matière de réduction des coûts pour les entreprises ?*

En réalité, aujourd'hui, c'est le grand public qui ouvre de nouvelles perspectives des réductions de coûts pour les entreprises. Nous parlons de « Prosumérisation » pour décrire cette tendance de fond. L'accès à l'information devient universel, illimité et social.

Des tablettes aux téléphones intelligents, en passant bientôt par les lunettes intelligentes, les innovations ouvrent de nouvelles perspectives de réduction de coûts. Là où l'information avait besoin de technologie lourde pour être véhiculée ou traitée, de plus en plus l'importance résidera dans la simplification et la sécurisation des processus de traitement de l'information et le passage vers une technologie légère, sécurisée et disponible sur le Cloud. L'entreprise doit s'adapter au nouveau modèle de l'employé consommateur nomade, ce qui ouvre par la même occasion de nouvelles perspectives de business. ●

## SYNERGY EXPERTS

# Un acteur engagé dans la réduction de vos coûts

« 100 % des entreprises peuvent réduire leurs coûts, et souvent de manière significative. C'est le constat réalisé, suite aux nombreuses missions menées chaque année pour nos clients : les économies vont de 5 % à plus de 60 % selon les postes de charges », nous indique Julien Mayaud, dirigeant fondateur de SYNERGY EXPERTS.



Julien Mayaud, dirigeant fondateur de Synergy Experts

**A** lors pourquoi se priver d'une démarche qui permet de préserver, voire d'augmenter sa rentabilité, sans investissement ? Les pistes sont multiples, et il faut avoir une approche ciblée et structurée. C'est l'offre de service que propose SYNERGY EXPERTS, cabinet d'optimisation intervenant sur - les charges sociales (coûts des accidents du travail, cotisations sociales), - les frais de fonctionnements (transport, énergie, télécoms, emballages, Intérim...) - les coûts

immobiliers (loyers & charges, fiscalité). Cette entreprise est le partenaire privilégié des décideurs, dans la durée. Elle intervient nationalement pour les PME et quelques grands groupes, dans tous secteurs d'activité. La méthodologie de ses consultants, spécialisés par métier, permet de minimiser le temps

demandé au client. Facturant ses prestations sur la base des économies effectives, son engagement est total : pas de résultat, pas d'honoraires. L'accompagnement des clients se poursuit dans le temps, pour conserver le bénéfice de l'action initiale.

3 exemples de thématiques du moment :

- la profonde réforme des ATMP induisant un surcoût pour les entreprises
- les évolutions majeures des marchés de l'énergie et des télécoms changeant les pratiques d'achat sur ces postes de frais généraux
- la révision des valeurs locatives impactant les taxes locales.

**SYNERGY EXPERTS**  
OPTIMISATION DE COÛTS  
PARIS - MARSEILLE  
Tél. 09 63 28 74 08  
contact@synergy-experts.com  
www.synergy-experts.com

“ RÉUSSIR SEUL  
L'EXTERNALISATION  
DE VOS ACTIVITÉS RH ? ”

Téléchargez gratuitement  
le livre blanc ConvictionsRH :  
“L'externalisation RH,  
une organisation créatrice  
de valeur pour les DRH ?”  
ou commandez le directement  
par téléphone : 01 80 27 17 93



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

Stratégie Organisation Conduite du changement SIRH Décisionnel

Sophie  
Consultante engagée

**convictionsRH**  
Le conseil engagé

## Group S

# La paie et l'administration du personnel comme unique cœur de métier

Filiale française d'un groupe belge existant, Group S a bâti son expertise dans la gestion de la paie et des ressources humaines pour les entreprises françaises de toute taille : de l'artisan au groupe international.

Qu'il s'agisse d'artisans, d'experts-comptables, d'associations ou d'entreprises, Group S s'adresse à toute entreprise désireuse d'externaliser sa paie. Group S gère en France 500 clients, ce qui représente un traitement de 120 000 paies/an et le suivi de plus de 90 conventions collectives (BTP, métallurgie, intermittents du spectacle, transport, syntec, etc.). « Notre objectif est de libérer les entreprises et leurs responsables des contraintes liées à la gestion sociale », indique Nathalie Nagel, directrice stratégie et développement de Group S. L'entreprise fournit à Group S ses variables du mois (congés, commissions, primes, etc.) qui met en retour à disposition via le Web les bulletins de salaires et les déclarations qui les accompagnent. L'entreprise qui recourt à Group S vient pour les 2/3 de sociétés du tertiaire, de nombreux cabinets d'experts-comptables (20 % du portefeuille clients) et très souvent, en marque blanche, font aussi appel à Group S.



Nathalie Nagel, directrice stratégie et développement de Group S.

## En option : les frais d'avocats pris en charge

Pour les entreprises qui le souhaitent, et pour un montant dérisoire, Group S propose une assistance protection juridique qui prend en charge les frais d'avocats et d'huissiers jusqu'à un certain plafond, pour les prud'hommes et pour le pénal. Group S propose ainsi une vingtaine d'options, dites « hors cadre », qui viennent encore faciliter et sécuriser le travail RH des entreprises.



Group S est aussi en charge de la paie pour des sociétés étrangères lesquelles requièrent une attention toute particulière, les législations étant totalement différentes de celle de la France.

## Presta arrive en France

A partir de janvier 2014, Group S déploie en France son logiciel Presta, déjà exploité en Belgique et qui permet une plus grande capacité de traitement et une flexibilité accrue. « Nous gérons d'ores et déjà en Belgique des comptes rassemblant près de 500 000 paies annuelles sur Presta, avec suffisamment de recul pour garantir la fiabilité de cette solution », poursuit Nathalie Nagel. Presta apporte notamment des possibilités de personnalisation afin de s'adapter aux processus de chaque société. Ce logiciel paie très complet et ultra performant, comprend toutes les fonctionnalités de gestion des RH, ainsi que les fonctions administratives, comptables et sociales. À partir des fonctionnalités de la paie, Presta offre les outils en gestion RH tels que notamment la formation, le recrutement, la gestion des demandes d'absences, l'évaluation des compétences, les organigrammes, le reporting, la gestion automatisée des notes de frais, la gestion du parc automobile.

## Des économies quantifiables

En période de crise, les effectifs des entreprises ont tendance à varier fréquemment. En facturant selon le bulletin de paie édité, Group S suit strictement les fluctuations d'activité de ses clients. Ici, les mises à jour sont intégrées à ce coût et l'entreprise cliente réalise des économies substantielles : jusqu'à 30 % de son budget paie. Plus qu'un prestataire, Group S se positionne comme le partenaire privilégié des employeurs en offrant une solution complète et sécurisée, dans un environnement mutualisé. Service complet, avec un coût par bulletin « tout compris », Group S se charge du calcul des bulletins de paie, de toutes les déclarations sociales, de la mise à disposition des éléments post paie, des requêtes analytiques, du conseil paie au quotidien, de la veille et de l'assistance juridique sociale. De l'embauche du salarié à sa sortie de l'entreprise.



Tél. +33 (0)1 42 46 32 50  
 info@groupsfrance.com  
 www.groupsfrance.com

## AUTELEC DISTRIBUTION

# Une entreprise réactive et transparente. Le partenaire de tous vos achats.

Grâce à son large panel de fournisseurs, Autelec Distribution s'engage à optimiser vos achats généraux et techniques. Une équipe efficace qui sait s'adapter aux besoins du client, un suivi assuré par le même chargé d'affaires, pour plus de réactivité et de transparence.

**D**u fait de sa bonne connaissance du milieu industriel et des acteurs économiques, Autelec Distribution est un partenaire de qualité pour la délégation d'approvisionnement et l'externalisation d'achats. De taille humaine et animée par des équipes dynamiques, Autelec Distribution met depuis plus de 15 ans l'accent sur la qualité du relationnel et apporte son expérience de la négociation avec les fournisseurs. En effet, Autelec Distribution, en dehors de son activité de délégation d'achats, est également un spécialiste de la distribution de composants et de sous-ensembles d'automatisme pour l'industrie.



### Un service complet

De nombreux clients apprécient la qualité de service mise en place par Autelec Distribution : groupage des livraisons avec identification des colis par priorité et par service, mise en place de stock tampon sur des produits stratégiques, cellule de sourcing à la recherche de nouveaux fournisseurs, proposition de solutions de remplacement si un produit est obsolète ou en fin de vie, gestion des appels d'offres avec création de cahiers des charges et négociation, etc. Le tout avec un reporting précis de l'activité – suivi de CA délégué, coût de la délégation, nombre de commandes, de livraisons et factures, de fournisseurs utilisés –, et des indicateurs de performance et de qualité.

« Grâce à notre expertise basée sur notre expérience des achats, notre intervention permet à nos clients de réduire le nombre de fournisseurs, de factures, de commandes et de tâches administratives, pour détacher du temps aux acheteurs afin qu'ils se concentrent sur les achats stratégiques, explique Pierre-Yves Montier, responsable commercial. Nous instaurons une véritable relation de partenariat avec nos clients, nous nous adaptons à leurs besoins et leur assurons une transparence totale sur les prix avec les fournisseurs sélectionnés. »

### 100% opérationnels

Parce que la gestion des achats conditionne des pans entiers de l'activité de l'entreprise, Autelec Distribution met en place un système de communication directe, avec un seul chargé d'affaire par client, et une réactivité indispensable au bon fonctionnement de l'organisation de ses clients. Ce tiers de confiance est capable d'optimiser les coûts, de la passation de la commande

au règlement des factures en passant par la réception et le contrôle des marchandises et la gestion des éventuels litiges fournisseurs. « Nos missions sont de couvrir 100 % des besoins exprimés, d'apporter notre connaissance sur les fournisseurs de second rang afin d'optimiser et de rationaliser les achats, de proposer des améliorations grâce à notre connaissance technique, et de faire économiser du temps à nos clients en leur permettant de gérer un seul et unique fournisseur, précise Pierre-Yves Montier. Et bien entendu, nous réalisons un bilan de l'activité par des indicateurs mensuels de différents niveaux. »

**“ Notre mission est de couvrir 100 % des besoins exprimés. ”**

Tél. 02 35 61 01 37

py.montier@autelec-distribution.fr  
www.autelec-distribution.fr

# GED et ECM dialoguent avec toute l'entreprise

L'EXPLOSION DU NUMÉRIQUE ET LA DIVERSITÉ DES TERMINAUX D'ACCÈS AUX DOCUMENTS ONT CHANGÉ EN PROFONDEUR LE BESOIN DES ENTREPRISES EN MATIÈRE DE GESTION DE LA DÉMATÉRIALISATION. Désormais, GED et ECM veulent dialoguer avec le système d'information et donc avec toute l'entreprise.

PAR ANNE LEJEUNE-LORENZINI

**L**a GED (Gestion Électronique de Documents) qui archive, structure et gère les documents électroniques d'une entreprise cède le pas depuis plusieurs années à l'ECM (Entreprise Content Management ou Gestion du Contenu de l'entreprise en Français). Pour les utilisateurs, l'ECM apporte surtout une flexibilité nouvelle dans l'utilisation des documents numérisés entre plusieurs personnes. Evolution naturelle vers un système qui s'appuie sur l'échange d'informations entre utilisateurs et le travail collaboratif. Ce glissement progressif a eu pour effet d'ouvrir ce type de solutions à un plus grand nombre d'utilisateurs dans l'entreprise. Si finance et comptabilité en restent de grands consommateurs, désormais, d'autres départements s'y intéressent, notamment parce que l'explosion du numérique, la diversité des formats et des terminaux ainsi que du travail collaboratif imposent une autre organisation. La gestion de la dématérialisation gagne les strates opérationnelles.

## Gérer la profusion numérique

Il a parfois suffi à des entreprises d'avoir à gérer un déménagement et de se retrouver face aux stockages pléthoriques de leur service comptabilité pour comprendre l'intérêt de la GED. Déployer la GED, c'est au départ une véritable économie réalisée tant en mètres carrés

de stockage des archives qu'en temps passé par les personnels comptables à la recherche de différents documents dans le dédale des archives. Cette rationalisation du temps contribue actuellement à l'extension de la dématérialisation des documents et de la gestion de ces fichiers numériques bien au-delà du seul service comptable. Plusieurs raisons imposent aux

entreprises de généraliser la structuration de leurs documents numériques. E-mail, fichiers vidéo, tableurs, images, etc. le format des fichiers qui autrefois se limitait à une série bureautique s'est diversifié de manière plus importante ces 5 dernières années qu'en 20 ans d'informatique. Aujourd'hui, tout est traité en numérique : les factures bien

sûr, mais plus uniquement. Devis, appel d'offres, reporting et bien d'autres documents sont partagés par des groupes de collaborateurs et servent de supports à leur activité. Les départements commerciaux utilisent de plus en plus de solutions de CRM (Customer Relationship Management), et leurs utilisateurs s'attendent à un décloisonnement des informations, ●●●





## COMARCH

# Une GED puissante, et une gamme complète

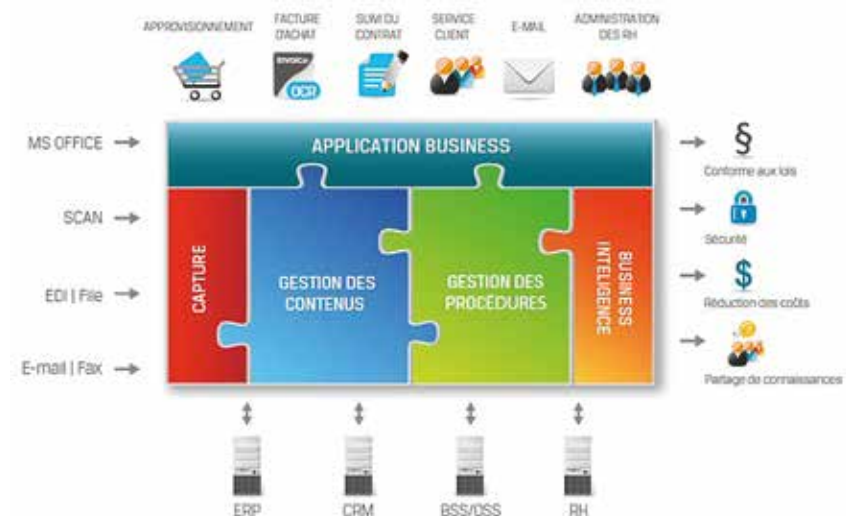
Comarch est un éditeur international et intégrateur de Solutions IT Innovantes employant 3 700 personnes hautement qualifiées et expérimentées dans 19 pays. Sa GED convient particulièrement aux grands comptes, grâce à sa flexibilité, et s'intègre à un ensemble complet de solutions.

La solution GED de Comarch fait partie de sa suite Comarch ECM, déjà utilisée par plus de 1 000 clients en Europe. Un succès bâti sur une puissante R&D : 75 % des 3 700 collaborateurs de Comarch sont des développeurs ou ingénieurs informatiques. « Nous avons conçu notre propre GED pour qu'elle convienne aux grands comptes en étant très paramétrable, explique Sylvain Ducrocq, consultant chez Comarch. Nous customisons la solution aux besoins de l'entreprise, avec une importante phase d'analyse, d'ajustement aux besoins et aux processus du client, pour la gestion de toutes



## Un outil central pour SSP

SSP, un des leaders de la restauration de voyage, a mis en place les solutions Comarch ECM et Comarch EDI dans plusieurs de ses entités européennes. SSP souhaitait améliorer ses processus de validation et mieux communiquer avec ses partenaires commerciaux. Dans cet objectif, l'entreprise a décidé de dématérialiser un maximum de ses échanges et de mettre en place un outil central de contrôle permettant de gérer l'ensemble des processus organisationnels. Les outils implémentés au niveau de la GED ont été un système de numérisation et d'indexation des documents papiers, un archivage électronique et des workflows de validation. Grâce à eux, SSP reçoit moins de papier aujourd'hui, et le temps de traitement des documents et la communication avec ses partenaires s'en trouvent accélérés.



ses sources documentaires : facturation, RH, logistique, procure-to-pay, validation de commandes, etc. De plus, le client a la main sur la solution pour la faire évoluer progressivement, même si nous serons toujours là en support si nécessaire. »

## Une intégrabilité totale

La solution GED de Comarch comprend différents modules. D'abord, elle permet de traiter tous les types de documents structurés ou non structurés – papier, PDF, fichiers images, etc. –, grâce à la reconnaissance automatique des caractères. Ensuite, elle opère l'archivage et le traitement de documents selon une arborescence définie avec le client. Le module de workflow, quant à lui, a été conçu pour que l'utilisateur définisse lui-même les workflows de validation. Enfin, le module de Business Intelligence met en place un reporting sur les tâches, sur ce qui se passe au sein de la GED, etc. « La solution s'intègre sur n'importe quel type de système, sur les ERP, EDI, systèmes de paie ou de RH de tous les éditeurs, précise Sylvain Ducrocq. Nous nous branchons sur l'existant, car ce n'est pas à l'entreprise de s'adapter à nous, mais le contraire. »

Les gains de productivité sont conséquents : quand le traitement de 4 000 factures demande 128 heures en manuel, il prend 21 heures avec Comarch. En plus d'être puissante, cette solution est ergonomique : prévisualisation des fichiers, possibilité d'annoter les documents avec un sys-

tème de calque, etc.

Comarch développe la compétitivité des entreprises, avec sa GED comme avec ses CRM, EDI, ERP et systèmes de fidélisation ou de BI, avec une organisation en business unit et des spécialistes dans chaque secteur. Comarch, qui construit un 5e data center à Lille, a réalisé 211 millions d'euros de CA en 2012, avec des références comme Carrefour, Nestlé Waters, Victorinox, Auchan, BP, et de nombreux clients dans la Banque et les Télécommunications.

**COMARCH** ECM

Tél. 03 62 53 49 00  
sylvain.ducrocq@comarch.com  
www.comarch.fr



**On estime qu'un utilisateur génère en moyenne l'impression de 1000 documents par mois. Il en détruit 50% de façon quasi immédiate.**

●●● permettant de passer de la facturation au suivi du compte client de façon «transparente». Une solution CRM permet aussi d'améliorer la satisfaction client par un traitement plus structuré d'un compte client par les commerciaux (compte-rendu de visite, devis, diagnostics, etc.). Pour que GED/ECM et CRM dialoguent, c'est-à-dire que les systèmes permettent aux utilisateurs de jongler d'une application à l'autre, il faut impérativement structurer l'information CRM, la hiérarchiser, alors progressivement GED/ECM gagne une nouvelle strate de l'entreprise. Ce constat d'une ouverture nécessaire de la GED/ECM avec une application métier telle que le CRM peut s'appliquer à d'autres : application marketing, CAO, GMAO, ERP, etc.

### Question d'environnement

Indépendamment de la profusion numérique, un autre

facteur, plus inattendu, favorise l'avènement de la GED/ECM dans les entreprises : le respect de l'environnement. On estime qu'un utilisateur génère en moyenne l'impression de 1000 documents par mois. Il en détruit 50% de façon quasi immédiate (24h). Eviter d'imprimer devient alors source d'économies directes, cela va aussi dans le sens d'une réduction de l'empreinte environnementale, sujet pour lequel les entreprises affichent une sensibilité grandissante. Le traitement «papier» de documents récurrents tels que les factures, mais aussi les devis, et autres présentent des coûts faciaux sensibles (de 15 à 20 euros par exemple pour le traitement d'une facture). Dématérialiser des documents permet des réductions de coûts mesurés allant jusqu'à 50%. Le pré requis pour cette dématérialisation généralisée passe par le déploiement d'un outil GED/ECM afin que les utiliza- ●●●

## J Doc

# Un outil simple, sûr et peu onéreux

J-Doc permet aux entreprises de partager par Internet, avec leurs partenaires, des documents d'une façon très simple et ultra-sécurisée, ce qui le différencie de ses concurrents.

**J**-Doc, c'est un partage de documents pas comme les autres, pour trois raisons. « D'abord, J-Doc offre un forum privé lié à chaque espace de partage, ce qui n'est pas un détail, explique Hugues de Maulmin, fondateur de amZen, société qui édite J-Doc. En effet, quand on partage un document, une foule d'e-mails s'échangent pour le commenter, ce qui met la pagaille. Notre solution est l'une des seules à permettre de ranger les messages et leurs réponses, dans un forum privé. » Seconde particularité, J-Doc est hébergé en France – et non aux États-Unis – dans le datacenter d'Iliad, à Evry, l'un des plus modernes et sécurisés d'Europe. Enfin, J-Doc est l'un des rares produits de partage de documents open source : il n'a rien à cacher, et chacun peut l'ausculter techniquement.

**“ J-Doc est une infrastructure simple et très légère, qui permet de ne pas créer de vulnérabilité. ”**

### De la TPE au grand groupe

Avec J-Doc, les entreprises louent une prestation complète très sécurisée. L'espace de partage est intégré au site web de l'entreprise, personnalisé à son image, à partir de 390 €/par an pour un nombre illimité d'utilisateurs. Une solution plébiscitée par beaucoup de PME et de TPE (cabinets d'architecture, bureaux d'études...) ainsi que par des organisations comme EDF, la Ville de Rennes, des hôpitaux, ou un laboratoire international de sécurité automobile. J-Doc est une infrastructure simple et très légère, qui



Hugues de Maulmin

permet en outre de créer une séparation totale avec le SI de l'entreprise pour ne pas créer de vulnérabilité. Et l'on ne partage que ce que l'on veut partager... pas tout le contenu de son ordinateur !



**J-Doc est édité par amZen, à Paris**  
Tél. 09 53 65 11 60  
info@j-doc.com - www.j-doc.com

KIMIOS

# Kimios, la gestion documentaire en entreprise

Le partage de la connaissance est aujourd'hui un enjeu majeur. L'omniprésence des outils numériques ne l'améliore pas nécessairement. Partant de ce constat, TECLIB' lance Kimios, un nouvel outil de gestion de documents.

**F**abiliser et sécuriser l'information est une des problématiques majeures à laquelle font face toutes les organisations aujourd'hui. Le travail collaboratif prend de plus en plus d'importance au sein de l'entreprise, c'est pourquoi la mise à disposition d'outils efficaces est essentielle afin d'éviter la duplication des informations manipulées.

"Le volume de documents généré par une entreprise est toujours plus grand et les applications qui les génèrent toujours plus diverses, relève Pascal Aubry, directeur de Teclib'. Au final, les utilisateurs perdent un temps précieux en recherche de documents. Kimios simplifie la classification et la recherche de documents, libérant les utilisateurs de fastidieuses corvées."

Doté d'un moteur de recherche puissant et flexible, Kimios affranchit l'utilisateur des limitations des simples partages de fichiers. La solution assure la sécurité et la gestion de versions des documents, en évitant la duplication de l'information. Les démarches qualité et traçabilité sont facilitées. Elle ouvre aussi d'autres horizons en termes de collaboration.

"L'objectif essentiel est de fournir un outil simple, mais personnalisable, explique Fabien Alin, créateur de Kimios. Tous les métiers ont ce même besoin : stocker de façon sécurisée leurs documents. Mais surtout, savoir les retrouver. Kimios est construit autour de son moteur de recherche, et s'adapte à tous les cas de figure".

## Mobilité et accessibilité

L'interface Web de Kimios permet l'accès à l'ensemble du patrimoine numérique d'une organisation, tout en gérant les versions, les droits et la collaboration.

En dehors de l'entreprise, les utilisateurs profiteront de leurs documents via leur mobile, ou les applications bureautiques intégrées. Accompagnés à chaque instant, les utilisateurs adoptent rapidement de nouvelles méthodes de travail pour un gain en productivité notable.

Prochainement, le produit sera intégré avec les outils de messagerie les plus répandus. Grâce à l'indexation automatique des



courriels et de leurs pièces jointes, le cauchemar de la recherche de messages au milieu de centaines de milliers d'autres est terminé.

## La gestion des processus

Kimios permet d'inscrire les documents dans leur cycle de vie au sein de l'organisation. En évitant les envois par mail, les matérialisations et dématérialisations successives, il permet de rationaliser les flux d'informations, améliorant la qualité des échanges et la traçabilité des données.

Entièrement adaptable, son moteur prend en charge les circuits de validation simples, type "demande de congés", jusqu'aux circuits complexes, produisant, par exemple, des documents électroniques signés. Véritable socle d'échanges, Kimios étend le travail collaboratif vers l'extérieur de l'organisation, en maintenant la sécurité des flux de données échangées.

## Au coeur du système d'information

Placée au coeur du SI, la gestion de documents favorise la productivité d'une organisation. Le stockage automatique des documents depuis des applications tierces (ERP, CRM, Paie...) sécurise la connaissance et fluidifie le partage de l'information. Kimios fournit pour cela des connecteurs

vers d'autres logiciels. Ainsi, les utilisateurs profitent automatiquement et en continu de l'information produite.

## Les offres Kimios

Adaptées au besoin du marché, les offres Kimios sont disponibles en SaaS, déployables sur des plateformes Cloud, ou plus classiquement sur serveur physique placé au sein de l'entreprise. Trois offres clé en main existent déjà, comprenant l'application accompagnée de ses différents modules pour un démarrage très rapide.

Teclib' assiste ses clients dans le cadre des projets de reprise de fonds documentaire. Progressivement, ces offres sont enrichies et verticalisées, pour convenir au mieux à chaque métier spécifique, notamment le juridique et l'immobilier.

Tél. +33 1 79 97 02 78  
[contact@kimios.com](mailto:contact@kimios.com)  
[www.kimios.com](http://www.kimios.com)

teurs puissent partager ou consulter des documents électroniques simplement. C'est à cette condition uniquement que les utilisateurs «perdent» le réflexe qui consiste à imprimer systématiquement leurs documents de travail. On le comprend, la structuration de la dématérialisation dépasse largement les services informatiques et comptables. Pour que cela fonctionne et devienne un vrai projet d'entreprise le déploiement GED/ECM requiert une volonté de la direction générale et l'implication des différents services concernés.

### Vers une notion de patrimoine électronique

Appel d'offres, historique d'un compte, suivi des interventions, désormais, les documents dès qu'ils sont produits sont numériques. « Hier on stockait des données. Avec la GED, on est passé au stockage de

documents. L'entreprise réalise qu'elle stocke son savoir-faire, sa connaissance », indique Robert Bentz consultant FWA.

Cette prise de conscience amène les entreprises à donner une autre valeur à ce qu'on qualifie maintenant de "patrimoine électronique". « Faire passer ces documents du statut de fichier dématérialisé à celui de patrimoine impose de se poser la question de ce que l'on veut en faire », poursuit Robert Bentz, « il s'agit d'une vraie réflexion à mener avant de structurer ce nouveau capital de l'entreprise ». Jusqu'à présent dans la plupart des structures, lorsqu'un individu quitte l'entreprise, on reformate simplement son ordinateur pour le transmettre à un nouveau collaborateur. Ainsi des quantités d'informations, parfois précieuses, sont perdues, simplement parce qu'on n'en a pas organisé la gestion partagée, via un portail ou autre. L'avènement de nouvelles

**Dématérialiser des documents permet des réductions de coûts mesurés allant jusqu'à 50%.  
Le pré-requis pour cette dématérialisation généralisée passe par le déploiement d'un outil GED/ECM afin que les utilisateurs puissent partager ou consulter des documents électroniques simplement.**

solutions de GED/ECM, à base de Cloud Computing, vient une fois encore changer la donne. En prenant l'habitude de générer des fichiers qui sont stockés et sauvegardés quelque part sur le Web, l'entreprise amorce la fin de la perte de quantités d'informations essentielles à son activité. Il lui appartient de les organiser.

La place de la GED/ECM présente donc des marges de progression sensibles, mais il lui reste des fonctionnalités à inventer. Si l'on sait fort bien structurer, hiérarchiser et partager l'information "bureautique", c'est-à-dire tout ce qui peut s'imprimer, il faut encore inventer ce qui a trait au multimédia, images, vidéo et autres. ●

**A.G.O.**

## Les meilleures solutions pour l'archivage

Archives physiques et numériques en accès direct via une interface web, coffre-fort à valeur probatoire, GED... : A.G.O. a développé en interne les outils et les infrastructures pour construire des solutions adaptées aux besoins de ses clients, avec une parfaite traçabilité.

**A**.G.O. construit des solutions complètes d'archivage pour les documents papiers et électroniques. L'entreprise est capable de prendre les archives sur site client, de les stocker en physique, de les numériser et de les héberger. En complément, une solution GED en mode SaaS permet de consulter tous documents externalisés : soit les originaux papiers, soit sous format numérique.

A.G.O. possède 3 centres de dématérialisation (Nantes, Les Ulis, Nîmes) qui permettent de numériser plus de 7 millions de



**“ Nous pouvons construire les offres sur mesure pour des besoins complexes ou standards. ”**

pages par an et d'héberger environ 1,5 million d'images électroniques.

### Une offre plébiscitée

L'entreprise a récemment signé un partenariat avec Navaho, spécialiste français de la Confiance Numérique, dans le cadre des hébergements des données de Santé. Par cet accord, A.G.O. possède désormais le double agrément SIAF et HADS (hébergement et traitement des données médicales) et peut ainsi développer son offre numérique

en proposant des coffres-forts électroniques à tout type de clients. « Nous avons le bon service avec la bonne offre, avec toute la souplesse pour proposer la meilleure solution qualité/prix et coût/service pour nos clients en fonction de leurs besoins, explique Jean-Marc Giudicelli, directeur du Développement des nouvelles technologies. Nous pouvons construire les offres sur mesure pour des besoins complexes ou standards, avec le professionnalisme et l'expérience accumulés en près de 30 ans d'activité. »



Tél. 02 51 70 94 00  
supportcommercial@ago-sa.fr  
www.ago-sa.fr

FWA

## Dispodoc : la GED sans frontières

Parfaitement intégré au système d'information, Dispodoc met à disposition vos documents de façon simple et pertinente.



Dimitri ASHIKHMIN, fondateur de FWA

Éditeur de logiciels, FWA est spécialisée dans la gestion des données de l'entreprise. Dispodoc, sa solution phare de GED, est désormais disponible dans une version entièrement revisitée. « Nous avons voulu perfectionner la validation des documents, leur recherche et l'ouverture vers le système d'information existant de l'entreprise », indique Dimitri ASHIKHMIN, fondateur de FWA.

### Qualité de qualification, approbation et intégration

Facture fournisseur, courrier ou contrat, chaque document est parfaitement indexé et qualifié à son entrée dans Dispodoc. « Nous sommes allés très loin dans cette étape ce qui permet une recherche phonétique ou approximative d'un document. Cette fonctionnalité correspond à la réalité et au quotidien des utilisateurs qui partagent des

documents et ne sont pas tous au fait de leur mode de classement par la GED », poursuit Dimitri ASHIKHMIN. L'approbation des documents séduit par sa souplesse et la visualisation graphique des étapes d'avancement. Cette nouvelle version de Dispodoc est également ouverte vers les autres logiciels de l'entreprise que sont la comptabilité, l'ERP, etc. Connecté à ces applicatifs, Dispodoc automatise les processus de gestion avec, par exemple, la génération automatique des écritures vers le logiciel comptable. Reconnue entreprise innovante, agréée au Crédit Impôt Recherche, FWA consacre plus de 15 % de son CA à la R&D.



**FWA - Front Web Applications**

Tél. +33 1 75 60 29 00

contact@fwa.eu

www.fwa.eu

www.dispodoc.com

WIMI

## Fort succès d'un SaaS 100 % français

Plus de 250 entreprises adoptent chaque semaine Wimi, un service Cloud de partage de documents et d'organisation du travail. Le succès de ce service SaaS, le seul de ce type à être 100 % français, ne doit rien au hasard.



**« Les solutions professionnelles sont souvent trop complexes, ce qui bloque leur adoption au sein des entreprises. »**

Pourquoi 250 entreprises adoptent-elles chaque semaine Wimi ? Ce succès s'explique tout d'abord par le fait que Wimi apporte une solution pertinente à des besoins forts des organisations. Grâce à une technologie de pointe soutenue par Oseo, Wimi propose aux entreprises et à leurs clients une plateforme unique regroupant les fonctions essentielles pour travailler efficacement en équipe – voir vidéo sur fr.wimi.pro. Wimi est aujourd'hui le seul service SaaS 100 % français intégrant dans une offre unique la synchronisation de documents – Wimi Disk –, le travail collaboratif – espaces de travail, tâches, agendas – et la

communication sociale professionnelle – wall, chat, visio, partage d'écran.

### De la simplicité avant toute chose

« Notre succès s'explique aussi par la simplicité d'utilisation de notre solution et son design, analyse Lionel Roux, Président de Cloud Solutions SAS, éditeur de Wimi. En effet, les solutions professionnelles sont souvent austères, trop complexes, ce qui freine, voire bloque leur adoption au sein des entreprises. Wimi est simple et agréable à utiliser. »

Wimi est facile d'accès et permet à l'entreprise, à ses clients et à ses prestataires de créer

une plateforme personnalisée en quelques secondes. Puis les dossiers et les informations s'échangent et se synchronisent en temps réel, y compris en mobilité, sur tablettes ou smartphones. Enfin, les données étant stockées en France, Wimi n'est pas soumis au Patriot Act américain.



Cloud Solutions, éditeur de Wimi

Tél. +33 [0]9 66 91 33 03

lionel.roux@wimi.pro

www.wimi.pro

## MOBILTRON

# La Documentique, un service innovant

Très innovante dans la dématérialisation, Mobiltron est une PME aux ressources industrielles, de culture « Ingénieur », avec la réactivité d'une start-up. Elle offre des solutions confortables, sans investissement, qu'elle réunit sous le concept de Documentique.

**M**obiltron a gardé de ses origines industrielles des équipes orientées méthodes/ingénieurs qui font la différence. Cette PME de 70 personnes et 10 M€ de CA entretient en effet une culture de l'innovation qui l'a conduite à développer en 2008 une offre très complète en matière de gestion de documents entrants et sortants. « Notre veille technologique nous a menés à proposer des solutions innovantes comme l'imprimante virtuelle, explique Jean-Baptiste Fournier, directeur commercial de Mobiltron : depuis son PC, le collaborateur de l'entreprise peut lancer une impression et le fichier est alors déposé sur nos serveurs. Nous traitons l'impression, la mise sous pli, l'affranchissement et l'envoi ». Mobiltron, véritable prestataire en back-office, intervient sur toute la chaîne



Jean-Baptiste Fournier,  
directeur commercial de Mobiltron

documentaire, une activité qu'elle a baptisée la Documentique.

### Des prestations totales

« Nous avons aussi développé une offre pour le service clients des entreprises et la gestion des courriers des entreprises et des collectivités, détaille M. Fournier. Nous



reroutons le courrier vers Mobiltron, l'entreprise ne reçoit plus de lettres-papier à son adresse, nous virtualisons et diffusons ces documents le jour même, grâce à un outil de GED, sur l'ensemble des sites du client ». Sur sa plateforme, Mobiltron assure également la dématérialisation des factures fournisseurs, avec intégration du circuit de validation (workflow). Enfin, les données sont hébergées durablement chez Mobiltron en toute sécurité.



Tél. +33 (0)2 99 75 71 00

jean-baptiste.fournier@mobiltron.fr  
www.mobiltron.fr

## OPUS CONSEILS

# Un interlocuteur de Confiance

Opus Conseils est spécialiste de l'assistance à la maîtrise d'ouvrage pour la mise en place de systèmes de GED et d'archivage électronique. Ses points forts : l'élaboration et l'évaluation préalable des architectures cibles et de la conduite du changement.

**E**n matière de GED et d'Archivage Électronique, Opus Conseils a démontré depuis 20 ans des savoir-faire les plus décisifs que sont l'expertise pour construire une architecture cible et la capacité à évaluer les impacts opérationnels. « Le choix d'une solution GED ne constitue pas la finalité d'un projet de Dématérialisation, explique Jacques Leret, DG d'Opus Conseils. La réflexion en amont sur l'intégration des Applications Métiers avec la GED d'une part, la définition et l'évaluation des nouveaux processus d'autre part, constituent les clés d'un projet maîtrisé. Pour décider du lancement du projet il faut évaluer quels sont les besoins, les coûts, et pour quel ROI ? Définir une stratégie et une architecture cible avec nos clients, l'évaluer, c'est ce qui fait



**Les Bonnes Pratiques Documentaires au profit de la Productivité des Entreprises.**

notre valeur ajoutée. » Une fois la solution retenue, Opus Conseils assure l'assistance à la mise en œuvre avec les équipes MOA du client. Une approche globale qui a séduit aussi bien de grosses PME que la BNP pour son activité banque de détail, ou le Groupe Sofaxis, etc.

### Un pure-player du Conseil

Opus Conseils ne faisant pas d'intégration et se spécialisant sur l'Assistance aux MOA, est de ce fait un interlocuteur de confiance et impartial. « Parmi la dizaine de solutions solides sur le marché, nous n'avons pas de préférence, indique Jacques Leret, nous évaluons et notons les réponses aux Cahier des Charges, afin de fournir aux Clients les clés et les critères de choix, compte tenu de leurs attentes. »

### Séminaire 14 novembre 2013 à l'Hôtel St Petersburg

Les entités du Groupe Opus Technologies International, Incom-France (systèmes de stockage), ArkanSaaS (sauvegarde et archivage externalisés) et Opus Conseils organisent une matinée de Séminaire le 14 novembre Matin à l'hôtel Saint Petersburg, à Paris, sur « Le Stockage Sécurisé des Données et Documents Numériques ».



Tél. 01 39 46 25 01

jacques.leret@opusconseils.com  
www.opusconseils.com

## INCITIUS Software

# Une solution unique au monde !

Un PDF tout simple peut-il inclure toutes les informations d'un projet industriel ? Aujourd'hui c'est possible. Incitius a créé iPDF®, une solution de publication plus puissante et plus économique que celles intégrées dans les actuels systèmes de GED Techniques. Astucieusement basée sur le format universel PDF, iPDF® encapsule documents et données techniques.

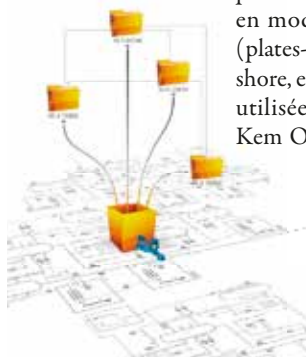
**C**e n'est pas de la GED, mais de la GDE : de la Gestion de Documents Électroniques. Incitius Software a développé une solution unique au monde, la solution iPDF®, avec des documents « PDF intelligents » donnant accès par simple clic à toute une base de données dynamique de documents reliés entre eux : fiches techniques, dossiers de bureaux d'études, catalogues complets, etc.

« Nos solutions se positionnent en amont et en aval des logiciels de gestion électronique de documents (GED) et de contenus (ECM), indique Laurent d'Amico, directeur général d'Incitius. Nos 15 ans d'expérience et nos expertises dans les métiers de l'industrie, l'organisation et l'informatique nous ont amenés à créer cette solution qui est une publication maîtrisée et structurée des fichiers CAO/DAO/Bureautique/Images, qui conservent leur intelligence initiale : indexation, métadonnées, renvois de plans, repères. »

Quel que soit le poids original de ces documents, le tout tient sur une clé USB. Le travail peut se faire hors-connexion, sans avoir à changer de logiciels pour chaque document visionné, et avec une grande rapidité, en navigant intuitivement entre les documents via des liens hypertextes dynamiques.

### Une suite complète

La solution iPDF® s'appuie sur le format universel PDF, qui est une norme ISO depuis 2008, et a été pensée à l'origine pour travailler en mode dégradé (plates-formes offshore, etc.). Elle est utilisée par Total, Kem One, Sanofi,



**« Nos solutions de Gestion de Documents Électroniques se positionnent en amont et en aval des Logiciels de GED et ECM. »**

et Incitius réalise 50 % de son CA à l'export avec ses différents logiciels commercialisés en licences unitaires ou réseaux.

Incitius couvre également avec sa suite iPDF, comprenant iAnnot, iView, iFiles, l'automatisation et la structuration des annotations PDF, la production de tableaux de bord, la gestion de formulaires électroniques au format PDF.

« Nous nous concentrons sur la création et la publication des documents tout en respectant les chartes graphiques en vigueur et les règles d'organisation des différents clients, précise Laurent d'Amico. De plus, toutes les métadonnées sont stockées dans les fichiers et respectent les normes de gestion documentaire, les utilisateurs sont entièrement libres de choisir leur logiciel de GED comme lieu de stockage. » Incitius propose même des connecteurs pour Documentum, Alfresco, etc.

### « C'est purement fulgurant ! »

M. Roy, Directeur d'usine, témoigne : « Depuis la simple vue d'un plan en iPDF, lu sur Acrobat Reader, on accède par simple clic sur un équipement à l'ensemble des fichiers techniques connexes : procédures d'intervention, plans liés, etc. La liaison avec la GMAO est un paramètre intégré, et le génie de l'outil réside notamment dans sa capacité à retraiter facilement et rapidement l'ensemble des documents techniques, peu importe leur format ou support d'origine, tout en renormant l'ensemble des tags et codification. C'est purement fulgurant car le système est capable d'ingurgiter une masse colossale de fichiers hétérogènes, de les convertir et de les normer en quelques minutes seulement, le tout tenant sur une simple clé USB en s'affranchissant de bases de données très lourdes ou de systèmes communiquant difficilement entre eux. »

**incitius**

Tél. +33 4 67 13 01 68  
contact@incitius.com  
www.incitius.com

## GoFast

# Une plate-forme collaborative unique dans son approche

Une plate-forme collaborative de gestion de contenus comprenant une GED, au prix le plus bas, et d'une grande simplicité d'utilisation : avec la GoFast, lancée en 2013 après 3 ans de R&D, l'éditeur français CEO-Vision dope la compétitivité des entreprises.

**C**EO-Vision est parti du constat que les entreprises subissent de lourdes pertes de productivité en raison de messageries et de serveurs de fichiers saturés. À la fois ECM, GED et RSE, sa solution GoFast trouve de nombreuses utilisations, de la collaboration sur des projets stratégiques à la dématérialisation des contenus papiers incluant leur indexation complète.

Afin de permettre aux entreprises de s'affranchir des monopoles technologiques propriétaires et de leurs surcoûts associés, la GoFast est basée sur le meilleur des technologies open-source comme Alfresco et Drupal. Elle est ainsi



Christopher Potter,  
Président-Fondateur, CEO-Vision

totale-ment auditable afin de garantir la confidentialité et la sécurité de l'information stratégique du client, à l'heure où l'affaire Prism fait douter les entreprises.

### Éviter les « projets tunnels »

Toujours afin d'assurer la confidentialité des données de l'entreprise, la GoFast peut être exploitée dans le datacenter de l'entreprise tout en étant opérationnelle en 24h. Ceci évite l'effet « projet tunnel », très coûteux et souvent conclu par un échec. Les économies réalisées en implémentation permettent de se concentrer sur la gestion du

**“ Une solution exploitée dans le datacenter de l'entreprise, et mise en place en 24h. ”**

changement pour maximiser les gains de productivité allant avec la plateforme GoFast. Un prix très compétitif, une « expérience utilisateur » plébiscitée et une grande fiabilité font que des grands comptes comme Botanic ou Crédit Agricole utilisent déjà la GoFast, tout comme des PME dynamiques séduites par sa rapidité de mise en œuvre.



## QualNet.

simplement innovant



Intraqual DYNAMIC  
The Workflow Factory

Dématérialisez vos formulaires pour optimiser vos performances



Concevez | Diffusez | Utilisez | Pilotez

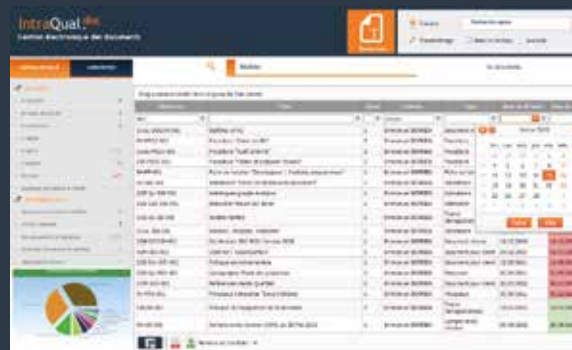
“ Il n'y a pas besoin d'être informaticien pour faire ses workflows ! ”

un client Intraqual Dynamic

Intraqual DOC  
La GED



Animer votre Gestion Documentaire pour apporter la bonne information au bon moment

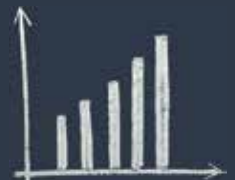


Paramétrez | Rédigez | Signez & Diffusez | Recherchez | Supervisez



“ Un outil à la fois simple, convivial et performant ”

un client Intraqual Doc



Demande de démonstration et d'informations  
02 48 70 70 34 | info@qualnet.fr | www.qualnet.fr