

« Le gros point fort de la solution NDF System est sans nul doute l'intégration de toute la chaîne de traitement du voyage. »

Une société de presse comme la vôtre doit traiter un très grand nombre de notes de frais et cela depuis fort longtemps, quelle était votre problématique ?



Marc HEDDE :
Responsable de
l'Administration de la
Rédaction à L'ÉQUIPE

Effectivement, nous devons traiter environ 750 notes de frais par mois concernant près de 350 personnes, ainsi que 5500 ordres de missions par an. C'est un volume considérable qui avait nécessité la mise en œuvre d'une solution informatisée avant même d'installer NDF System. Notre logiciel fonctionnait sous AS/400 mais était incapable de passer l'an 2000 dans de bonnes conditions et ne savait pas traiter le passage à l'Euro. Il nous permettait juste la saisie des notes de

frais de façon centralisée puis déversait les écritures en comptabilité.

Il nous a donc fallu étudier une solution de rechange, La Direction des Ressources Humaines, la Direction Informatique et moi-même avons donc collaborés pour trouver une nouvelle solution, nous étions alors en septembre 2000.

Quelles sont les solutions que vous avez été amené à comparer ?

En fait à l'époque il n'y avait pas de logiciel sur le marché permettant de traiter les Ordres de Mission. Ceux-ci sont très importants chez nous car nous devons préparer les déplacements de nos collaborateurs. Nous nous sommes donc naturellement orientés vers le développement. Pour cela nous avons fait appel à SOLERI qui a rédigé le cahier des charges et qui nous a aussi proposé de développer l'application dans son intégralité. Nous avons aussi consulté SOPRA qui a développé notre système de paye. Et AXC pour le produit NDF System qui ne savait alors traiter que les notes de frais.

Pourquoi vous êtes-vous orienté vers la solution NDF System plutôt qu'une autre ?

Nous avons regardé les solutions sous différents aspects :

L'aspect financier : nous étions prêts à mettre une certaine somme pour le développement de la solution mais il ne fallait pas devoir l'amortir sur une période trop longue. La solution proposée par AXC était la solution moyenne en terme de prix. Les écarts entre les différentes solutions étaient importants.

Le Planning a été le principal critère, seul AXC s'engageait sur un démarrage en juin 2001 car ils possédaient déjà le produit traitant les notes de frais. Nous n'avions donc à collaborer très étroitement avec eux que pour mettre en place le traitement des ordres de missions.

La réactivité des équipes d'AXC a aussi été très appréciée.

Les fonctions de suivi des voyages ont été un gros atout.

Quels sont les différents profils qui utilisent le produit ?

Nous avons douze secrétaires qui effectuent la saisie, deux responsables : un qui vérifie les notes de frais et un qui contrôle le suivi de la politique voyage par l'implant, ainsi qu'un administrateur.

L'ÉQUIPE EN QUELQUES MOTS :

C.A. : 255 Millions d'€

Filiale du Groupe AMAURY

Secteur d'Activité : médias sportifs

Activités : L'Équipe, L'Équipe Magazine, Vélo Magazine, France Football, L'Équipe TV, L'Équipe.fr.

Ressources humaines : 650 employés

Système informatique : Serveurs NT

Nombre de notes de frais : 750 par mois

Nombre d'ordres de missions : 5500 par an

Mode d'utilisation du logiciel : Client/Serveur

Quel type de retour sur investissement attendez-vous ?

A la différence des sociétés qui passent d'un traitement papier à un traitement informatisé et qui peuvent par conséquent prétendre à de réelles économies, L'Équipe a plutôt trouvé la rentabilité de la solution en libérant du temps jusque là occupé par la saisie et le contrôle pour l'affecter à l'analyse des coûts et à la négociation avec les fournisseurs. Nous ne savons pas encore dire si nous faisons plus d'économies qu'auparavant, par contre nous sommes sûr de gérer beaucoup plus finement notre politique voyage.

Quel a été le planning de mise en œuvre, et quand avez-vous observé les premiers bénéfices ?

La décision a été prise en janvier 2001, les développements concernant entre autres le traitement des ordres de mission ont duré six mois. Le démarrage effectif a donc eu lieu comme prévu en juin 2001. Le traitement des factures a été implanté en septembre et celui des provisions pour ordres de missions en janvier 2002.

Les premiers bénéfices ont été immédiats pour les notes de frais et les ordres de missions. Pour ce qui est des statistiques, nous effectuons celles-ci à partir du moteur de Business Object, je pense que nous pourrions en tirer réellement profit après six

mois d'utilisation.

Le gros point fort de la solution NDF System est sans nul doute l'intégration de toute la chaîne de traitement du voyage depuis la réservation jusqu'au remboursement.

Quelles évolutions pensez-vous donner au produit dans les mois à venir ?

Nous avons mis en œuvre toutes les fonctions qui nous étaient nécessaires, le produit est stable. Cependant nous devons mener une réflexion quant à la saisie des notes de frais directement par les collaborateurs et à l'intégration des données cartes affaires.

Nous envisageons aussi de donner le moyen aux agences de se connecter sur notre base, cela permettra de suivre en direct l'état des réservations.

Marc HEDDE

A.X.C.

10, rue Ballu - 75009 Paris

Tél : 01.44.53.76.40 - Fax : 01.44.53.76.59

<http://www.ndfssystem.com>

contact@ndfssystem.com

« L'équipe d'AXC a fait preuve d'une très grande disponibilité et d'une grande réactivité dans la prise en compte de nos adaptations. »

M. HEULLAND, vous avez été missionné par votre société pour étudier l'intérêt d'un produit de gestion des notes de frais. Quelles ont été les raisons qui ont poussé LFB à se pencher sur une telle étude ?



Bernard HEULLAND
Chargé de Mission LFB

Nous avons à traiter environ 250 à 300 notes de frais par mois qu'elles soient issues de déplacements en clientèle ou de déplacements de site à site. La simple gestion de ces notes de frais occupait une personne à mi-

temps, auquel il faut ajouter le temps de contrôle des supérieurs hiérarchiques. Comme pour beaucoup de sociétés nous remplissions un formulaire papier et on y adjoignait une enveloppe avec tous les justificatifs. L'ensemble passait au correspondant de gestion qui contrôlait la concordance des montants relevés et des notes de frais, puis au responsable qui vérifiait que les montants dépensés étaient justifiés. En cas de désaccords, l'ensemble de la note était retourné à l'émetteur pour correction ou justification. Le paiement intervenait ensuite, après que les services comptables aient saisi les opérations. La Direction Financière a identifié cette chaîne de traitement comme un réel centre de coûts, c'est la raison pour laquelle je me suis penché sur ce problème.

Au cours de votre étude vous avez été amené à étudier plusieurs produits, quels ont été vos principaux critères de choix ?

Nous avons regardé trois offres dont NDF System ; sur le papier les offres se ressemblaient beaucoup.

Les critères que nous avons cherché à observer ont été :

La convivialité d'utilisation (mode WEB) car il est toujours difficile de changer les habitudes. Une conduite du changement s'est avérée nécessaire, notamment en formant une quarantaine de « formateurs » relais. Un document détaillé a été distribué sur le réseau informatique.

La comparaison financière car l'offre NDF System arrivait à être 25% moins chère.

La plate-forme d'utilisation du produit car dans un premier temps nous ne souhaitions pas installer un serveur spécifiquement pour cette application, l'offre ASP nous a naturellement séduite.

L'assise de la société, le Groupe Brime Technologies présente une certaine envergure, de plus NDF System a été co-produit avec NATEXIS-Banques Populaires, c'est un gage de sérieux.

Le feeling avec l'équipe d'AXC, c'est peut-être un peu surprenant mais il nous a semblé important. Dans la mise en place d'un produit nécessitant en tout état de cause des adaptations et un peu de formation, il faut que le courant passe entre les individus.

Justement, vous abordez la personnalisation et la formation, en combien de temps avez-vous implanté la solution ?

Les premières réunions de travail avec AXC ont eu lieu début janvier 2002. L'installation a eu lieu mi-février, et la mise en production début mars. L'équipe d'AXC a fait preuve d'une très grande disponibilité et d'une grande réactivité dans la prise en compte de nos adaptations. Nous avons commencé à tirer les premiers bénéfices du produit dès le deuxième mois d'exploitation. Le produit est très intuitif, en trois démonstrations on a compris la conception du produit, ensuite c'est très simple.

« Retour sur investissement en moins d'un an »

Quels sont ces bénéfices ?

Il n'y a plus besoin de refaire de saisie comptable, un programme déverse automatiquement les opérations dans l'application de comptabilité.

De plus, l'intégration hebdomadaire du fichier « dépenses cartes affaires » dans NDFS permet au collaborateur concerné d'intégrer dans sa note les opérations cartes sans aucune ressaisie.

Le temps de saisie des notes de frais n'est pas encore optimum car les employés se familiarisent progressivement avec le produit, cela va changer très vite je pense.

Pour les notes d'invitations au restaurant de personnes extérieures à l'entreprise, avec AXC, nous avons pu obliger les collaborateurs à indiquer quelles étaient les personnes invitées. Cela permet désormais de récupérer automatiquement la TVA sur les repas pris par les invités dans le respect de la législation fiscale en vigueur.

Dans un futur que nous souhaitons proche, les statistiques que nous pourrions éditer, permettront au service Achats de mieux négocier avec les hôtels et agences de voyages.

Avez-vous défini des profils d'autorisation de dépenses par niveau hiérarchique ou par métier ?

Non, pas encore. Dans un premier temps

LFB EN QUELQUES MOTS :

C. A. : 155 Millions d'€

Secteur d'activité : Pharmaceutique

Activité : Fabricant de médicaments dérivés du plasma humain

Clientèle : Hôpitaux et Cliniques, Export

Ressources humaines : 1100 employés répartis sur deux sites, à Lille et aux Ulis (91)

Système informatique : VAX

nous avons préféré laisser à l'identique l'ancien circuit de validation pour éviter trop de changements en même temps. Nous avons un seul niveau de validation, sauf pour le réseau hospitalier qui en a deux. Nous définirons des profils de validation de dépenses un peu plus tard, le produit permet d'effectuer aisément ce genre de migration.

Pour maintenir la base, la Direction des Ressources humaines fournit simplement les mutations, entrées et sorties en fin de chaque mois.

Avez-vous implanté toutes les fonctionnalités dont vous avez besoin ?

Non, pas encore, nous avons demandé à AXC de développer une simple alerte mail pour prévenir un supérieur hiérarchique qu'il a une note de frais à contrôler.

En outre les mails dirigés vers notre agence de voyage nous permettrons d'effectuer directement nos commandes en ligne et de vérifier leur suivi (billetterie, réservation d'hôtel)

Comment avez-vous effectué la formation des collaborateurs ?

Nous diffusons un journal interne, et avons communiqué par son intermédiaire pour informer tous les collaborateurs de la mise en place de ce nouvel outil. Puis nous avons organisé la formation des correspondants de gestion. Ce sont des collaborateurs qui sont nos relais dans les différents secteurs de l'entreprise et qui souvent saisissent les notes de frais pour le compte des autres collaborateurs. Nous avons donc formé 40 personnes en une semaine, c'est AXC qui a assuré ces formations dans nos locaux.

Quand pensez-vous obtenir un retour sur investissement ?

Notre objectif est d'obtenir ce retour en moins d'un an

Bernard Heulland

A.X.C.

10, rue Ballu - 75009 Paris

Tél : 01.44.53.76.40 - Fax : 01.44.53.76.59

<http://www.ndfssystem.com>

contact@ndfssystem.com