

Parole d'utilisateur

Témoignage : Gestion intégrée



Sébastien Pottie,
DAF de MC² Partenaire

"Il me faut seulement une matinée pour compiler toutes les statistiques extraites du suivi d'affaires réalisé sur 2300 projets annuels contre une semaine auparavant."

Panorama de la solution

En Bref

MC² Partenaire, entreprise récemment certifiée ISO 9001, est un cabinet d'expertise comptable dont le siège est à Béthune et qui génère 95 % de son activité dans la région Nord-Pas-De-Calais au travers d'un réseau de quatre agences.

Mission

Placer le suivi d'affaires au cœur du système de gestion du cabinet d'expertise comptable.

Enjeu du projet

Conjuguer gains de productivité et suivi analytique des activités.

Produit utilisé

Microsoft® Dynamics NAV 4.0

Bénéfices

- Suivi des temps en animation commerciale.
- Suivi en temps réel du taux horaire de facturation.
- Autonomie sur les analyses statistiques.
- Mise à disposition des tableaux de bord
- Réduction du risque client.

Partenaire

Gesway

NaviOne
Gestion d'affaires

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

MC² Partenaire affine ses taux horaires de facturation

Quoi de plus logique pour un cabinet d'expertise comptable que de mettre en place un suivi d'affaires pour gagner en rentabilité et affiner la connaissance de ses clients... Sans compter qu'en dématérialisant tout le processus, MC² Partenaire a gagné près d'un mois en délai de facturation !

Pour améliorer sa rentabilité, MC² Partenaire, cabinet de 80 salariés, a décidé d'investir dès 1999 sur un système de gestion globale reposant sur Microsoft Dynamics NAV. **"Notre besoin principal résidait dans le suivi d'affaires. La saisie des temps passés par chaque collaborateur sur les affaires devait être au centre de notre système de gestion"**, se souvient Sébastien Pottie, le directeur administratif et financier du cabinet qui s'est fortement investi, sous l'égide de la société Gesway, dans le déploiement. Tout a donc commencé avec la dématérialisation du pointage des heures. Les assistants imputent leurs temps passés qui sont chaque mois validés par leurs chargés de mission respectifs au travers d'un workflow. Les chargés de mission ainsi que les directeurs de mission pointent également leurs temps mais cette fois sans validation informatique de la direction générale. Ils sont autonomes. Ce suivi d'affaires va de pair avec un découpage très fin des activités dans Microsoft Dynamics NAV. Social, comptabilité, juridique représentent les trois grandes catégories de projets susceptibles de concerner un seul et même client. À chaque prestation correspond un taux horaire de facturation qui se décline en un prix de vente et un prix de revient. **"Nous allons beaucoup plus loin dans le détail qu'auparavant. Une tâche peut être, par exemple, récurrente ou au contraire exceptionnelle. C'est une distinction qui a une grande importance au moment de l'analyse."**

Des analyses poussées et autonomes

C'est en affinant au maximum la saisie des temps passés que la direction entendait dès le départ jouer la carte de l'analytique. Une attention toute particulière a donc été portée au paramétrage de





Microsoft Dynamics NAV. À l'instar du pointage des temps passés, la structure des fiches des 1 500 clients a été tout aussi réfléchie et enrichie. Les secteurs d'activités, les différentes typologies des besoins des clients se trouvent ainsi décryptés. Le tout au prix d'un important investissement en temps de l'actuel directeur administratif et financier qui, au début du projet, a passé deux jours par semaine pendant six mois, en compagnie du directeur informatique, à suivre un accompagnement de la société Gesway conjuguant formation et paramétrage.

"Les associés du cabinet apprécient de pouvoir travailler dans tous les sens les analyses sur les clients pour améliorer notre taux horaire de facturation", indique Sébastien Pottie, qui se trouve être totalement autonome pour générer les tableaux de bord dont la direction est si friande. Sur les 80 utilisateurs de Microsoft Dynamics NAV, une trentaine de managers opérationnels usent effectivement des tableaux de bord divers et variés qui leur sont régulièrement proposés. Lors des réunions de coordination qui se déroulent tous les mois entre les chargés de mission et les directeurs, il est fréquent que des managers s'échangent des compétences internes en fonction de leurs plans de charge respectifs qui sont simulés en fonction des historiques clients. Ce sont notamment ces tableaux de bord qui vont permettre de justifier des besoins de recrutement de ce cabinet en croissance régulière.



Le siège de MC² Partenaire

Optimiser la relation client

Dés la fin 1999, MC² Partenaire disposait donc d'un véritable suivi d'affaires interfacé avec sa comptabilité interne et alimentant des tableaux de bord décisionnels. Il aura pourtant fallu attendre près de cinq ans pour que la facturation du solde des missions se retrouve entièrement dématérialisée, la facturation des acomptes ayant été entièrement automatisée dès le départ. **"La semi-automatisation de la facturation demandait un minimum de recul. Nous avons progressé pas à pas vers cette évolution majeure. Les gains générés par la dématérialisation d'un suivi d'affaires plus précis ont été immédiats."** Depuis deux ans donc, les soldes des missions de MC² Partenaire sont automatiquement calculés par Microsoft Dynamics NAV. Les chargés de mission de ce cabinet de 80 salariés n'ont qu'à

valider (ou modifier) le montant du solde proposé pour que la facture finale soit adressée aux clients. C'est sur la base du taux horaire des prestations que Microsoft Dynamics NAV adresse aux clients les demandes de provisions trimestrielles et calcule le solde des missions. En temps réel, la solution indique aux responsables le niveau des marges réalisées sur les missions dont ils assurent le pilotage.

Un levier de management

Si la marge est inférieure à celle de l'année passée sur un même projet, sur un même compte client, le chargé de mission doit alors fournir toutes les justifications dans le système avant de valider et lancer la facturation du solde. Un cas de figure qui se rencontre sur moins de 5 % des facturations, et qui nécessite alors l'aval de la direction générale. Un mécanisme impossible si chacun des 80 collaborateurs de MC² Partenaire n'enregistre pas quotidiennement dans Microsoft Dynamics NAV, par tranche de 15 minutes, le temps passé sur les différents volets de ses activités. **"Cette dématérialisation complète a contribué à nous faire gagner près d'un mois sur le délai de facturation et à réduire par conséquent le risque client. Dans le domaine analytique, compiler les statistiques relatives aux 2 300 projets annuels prend moins d'une matinée, sans risque d'erreur de formule. Autant de temps de gagné pour suivre l'évolution de l'activité du cabinet."**

Cap sur le standard

"Le compte MC² Partenaire a très peu évolué au cours des sept dernières années. La preuve que les besoins avaient été très clairement identifiés en amont du déploiement", note Pierre Bonnechère, responsable des services chez Gesway. Aujourd'hui, MC² Partenaire se projette sur la dernière version de NaviOne, la solution de gestion d'affaires développée par Gesway sur la base de Microsoft Dynamics NAV. Le chantier de la migration s'annonce assez lourd du fait des développements spécifiques réalisés en 1999. Pour Sébastien Pottie, **"les gains de productivité en valaient la chandelle. Repartir sur une version standard permettra de remettre à plat certaines choses."**

Panorama de la solution

Les technologies utilisées

- Microsoft® Dynamics NAV
- Suivi d'affaires
- Gestion commerciale
- Gestion comptable et financière

À propos de Gesway



Gesway capitalise un savoir-faire sur Microsoft Dynamics NAV depuis sa création il y a dix ans. Les 25 salariés sont exclusivement spécialisés sur cette solution. Gesway développe deux solutions métier à partir du socle de l'ERP : "NaviOne", axé sur le suivi d'affaires transversal (devis, engagements, marges...) et "NaviBat", dédié aux métiers du bâtiment et aux spécificités de la gestion d'un chantier. Gesway développe également des add-on tels que "StatsExplorer" pour l'analyse.

www.navione.eu

www.gesway.com