

Parole d'utilisateur

Témoignage : Gestion intégrée



Patricia Decanter,
responsable de l'administration des
ventes chez SunGard Availability
Services France

“La flexibilité de Microsoft Dynamics NAV a permis son adaptation à toutes nos spécificités et l'application prend en charge par exemple la gestion différenciée des renouvellements, des reconductions ou des révisions de prix.”

SunGard Availability Services en bref

SunGard Availability Services est l'un des premiers fournisseurs de services de continuité, avec plus de 25 000 clients en Amérique du Nord et en Europe et 300 000 m² de centres de secours. Parmi sa gamme de services de continuité : le secours en 48 heures, le secours en mode miroir, l'hébergement et la sauvegarde électronique de données mais aussi des services de gestion intégrée, des prestations de conseil et des logiciels de plans de secours.

www.sungard.fr

Mission

Mettre en place une solution de gestion financière à la hauteur de sa croissance, en tenant compte de ses spécificités métier.

Enjeu du projet

Adopter une solution visant à améliorer la gestion de l'administration des ventes.

Bénéfices

- Adaptabilité de la solution aux spécificités métier.
- Automatisation des flux de données.
- Gain de fiabilité.
- Gain de temps.

Partenaire

Absys

SunGard Availability Services France se dote d'un progiciel de gestion financière “sur mesure”

Mettre en place une solution de gestion financière à la hauteur de sa croissance, tout en étant sûr que ses spécificités métier seraient prises en compte : tel est le défi qu'a relevé SunGard Availability Services France en 2003. C'est aujourd'hui chose faite et l'entreprise peut se féliciter d'avoir augmenté, par la centralisation, la fiabilité de ses données stratégiques tout en gagnant du temps !

SunGard Availability Services France, filiale du groupe américain SunGard (plus de 10 000 clients dans le monde) est spécialiste de la continuité d'activités et compte des clients de toutes tailles et de tous secteurs. “Notre métier consiste à mettre en place les moyens et solutions qui permettent aux entreprises clientes de redémarrer et de maintenir leurs activités critiques en cas de sinistre”, indique Emmanuelle Servaye, Responsable du Marketing. “En matière d'administration des ventes, nos solutions ‘maison’ (basées sur Microsoft Office Access et Microsoft Office Excel) avaient atteint leurs limites. Pour deux principales raisons. D'une part la croissance de l'entreprise et l'augmentation du nombre de contrats, d'autre part la nécessité de fournir au groupe des états de reporting de plus en plus précis et de plus en plus rapidement. Il nous fallait de surcroît interfacier notre solution avec la direction financière et automatiser les processus”, explique Patricia Decanter, responsable de l'Administration des Ventes chez SunGard Availability Services France.

■ Un accompagnement de chaque instant

En 2003, la décision est prise de s'équiper d'une solution à la hauteur des performances et des exigences de SunGard Availability Services France. Et c'est vers les solutions déjà mises en œuvre au sein du groupe que les recherches se dirigent. “Nous avons testé deux produits, utilisés en Angleterre et aux USA. Mais c'est l'expérience suédoise qui nous a convaincus, après échanges avec nos collègues. Ils utilisaient Navision, nouvellement appelée Microsoft Dynamics NAV, solution qui nous est apparue comme la plus adaptée tant à nos besoins fonctionnels qu'à notre



Parole d'utilisateur

Témoignage : Gestion intégrée



infrastructure”, explique Patricia Decanter. Le cahier des charges a été réalisé en interne, les équipes de SunGard Availability Services France savent très précisément ce qu’elles veulent. Reste à trouver le prestataire qui mettra en place la solution. **“Le chef de projet désigné chez nous a fait des recherches et a obtenu des contacts par la Suède. C’est par le réseau que nous avons rencontré Absys. Leur compréhension de nos problématiques a été immédiate et nous avons choisi de leur faire confiance.”** Le prestataire effectue dans un premier temps un diagnostic très précis, phase qui durera un mois. **“Nous avons eu des réunions très intenses et avons finalement décidé de ne procéder à aucune migration et de tout ressaisir dans Microsoft Dynamics NAV. Mon métier est fondé sur le contrôle de données très stratégiques et il était important de repartir sur des données saines. Nous souhaitons de surcroît mener ce projet dans des conditions optimales, sans précipitation.”** Ainsi, les équipes de SunGard Availability Services France ont-elles travaillé pendant un an sur les deux systèmes en parallèle, le temps que l’ensemble des données soit intégré dans Microsoft Dynamics NAV. **“Les équipes d’Absys ont été à nos côtés pendant toute la durée du projet et nous ont beaucoup aidé à enrichir nos processus. Nous avons apprécié leur réactivité et les réponses ‘enrichies’ qu’elles nous proposaient chaque fois que nous avions une question.”**

■ Temps nécessaire à l’émission des factures divisé par cinq

Depuis le 1^{er} janvier 2005, toute la facturation est gérée dans Microsoft Dynamics NAV. **“Sur la partie contrat, l’application répondait en standard à 80 % de nos besoins. Grâce à des paramétrages, les équipes d’Absys sont parvenues à adapter la solution et prendre en compte les 20 % restants.”** Des aménagements spécifiques à



Le site de Montrouge

l’activité de la société comme la modélisation des différents types de contrats, permet plus de souplesse pour gérer les cas de figure les plus particuliers. **“La flexibilité de Microsoft Dynamics NAV a permis son adaptation à toutes nos spécificités et l’application prend en charge par exemple la gestion différenciée des renouvellements, des reconductions ou des révisions de prix.”** Par ailleurs, les processus

ont été automatisés grâce au paramétrage des interfaces. **“Aujourd’hui par exemple lorsqu’un nouveau compte client est créé, tout est automatiquement répercuté en comptabilité : la date de début du contrat, la durée, les modalités de paiement et de facturation... Dès lors toutes les factures sont créées jusqu’à l’échéance du contrat.”** Ainsi, l’émission mensuelle des 300 factures, dont 200 récurrentes ne demande plus qu’une journée, là où, avant, il en fallait cinq. **“Les tâches à plus faible valeur ajoutée ont été automatisées pour consacrer plus de temps à l’analyse et à l’optimisation.”**

■ Une visibilité accrue

Les bénéfices en termes de visibilité sont tout aussi importants. **“Bien qu’on puisse parfois regretter un manque d’intuitivité et de convivialité sur le module stat explorer les fonctionnalités analytiques très poussées de la solution nous permettent une ventilation par site, par plate-forme, par commercial ou encore par service.”** Aussi, il est désormais possible d’obtenir en quelques clics une vue globale de l’activité sur plusieurs années. Et en termes de visibilité, les états de reporting générés pour le groupe sont aujourd’hui à la fois plus détaillés et plus rapides. **“Je n’ai que trois jours pour fournir les analyses et reportings. Les données exportées depuis Microsoft Dynamics NAV vers notre outil développé en interne sont beaucoup plus précises, et l’automatisation des flux en amont nous garantit une très faible marge d’erreur. Le gain de temps pour moi est inestimable !”**

Panorama de la solution

Les technologies utilisées

- Microsoft® Dynamics NAV
- Microsoft® Windows Server 2000
- Microsoft® SQL Server 2000
- Microsoft® Terminal Server Edition 2000

À propos d'Absys



Créée en 1993, Absys est une société de services spécialisée dans l’intégration de solutions de gestion, à destination des Petites et Moyennes Entreprises. Forte de son expérience, Absys a su s’entourer de compétences à fort potentiel et mettre à disposition de ses 1 500 clients une véritable valeur ajoutée en s’appuyant sur une conduite de projet reconnue.

www.absys.com