

## Témoignage : Zeni Corporation

### Absys accompagne la croissance de Zeni Corporation

Agence de création de sites Internet qui a le vent en poupe, Zeni Corporation a migré son système de gestion vers une solution Ligne 100, afin de se doter de réels outils de contrôle de gestion. Un projet piloté avec méthode et convivialité par l'intégrateur Sage, Absys.

La migration du système de gestion de la société Zeni Corporation, une agence Web en forte croissance, par l'intégrateur Absys, ne doit rien au hasard. Intégrateur de solutions de gestion pour les PME de taille moyenne (entre 50 et 500 personnes), Absys n'a pas attendu d'être consulté au hasard des pages jaunes pour se constituer force de proposition. C'est au contraire dans le cadre d'une prospection systématique, visant à identifier les projets auxquels elle peut apporter une réponse pertinente, que la SSII, qui compte 110 collaborateurs répartis sur 11 agences et quelques 1500 clients, a commencé à nouer une relation avec Zeni Coporate.

L'agence de création de sites Internet, désormais cotée au second marché, et dont les effectifs dépassent la trentaine de salariés, **souhaitait faire évoluer son système de gestion**. Ce dernier, reposant sur le logiciel de comptabilité Ciel, commençait en effet à saturer. « *Zeni corporation souhaitait donc se doter d'un système de plus grande capacité, évolutif, et qui intègre de nouvelles fonctionnalités comme Gestion Commerciale 100, la gestion des budgets en comptabilité ou encore la gestion de la TVA sur encaissement* », se souvient Jérôme Trentesaux, directeur marketing d'Absys. Une migration, qui sans constituer d'urgence immédiate, permettrait d'améliorer la productivité du directeur financier en lui dégageant du temps sur des missions à plus forte valeur ajoutée, comme la renégociation de conditions de crédits par exemple.

### Une méthode rigoureuse et axée vers le client

Identifié au niveau de la cellule détection de projets d'Absys, un service marketing qui travaille à partir de prospection téléphonique, de mailings et de communication, le cas Zeni Corporation est immédiatement transmis au service commercial qui se charge de qualifier précisément la demande. « *Cette étape permet d'évaluer les objectifs du client, son budget, son cycle de décision, et sa capacité à mettre en place une équipe de son côté, afin de positionner l'offre, d'anticiper le déroulement du projet, son planning, et de définir le profil des consultants requis* », explique Jérôme Trentesaux.

### Le bon dosage entre simplicité d'utilisation et souplesse du paramétrage

Au terme de cette analyse, Absys préconise la solution **Gestion Commerciale 100** ainsi que la solution **Comptabilité 100** en version Pack +.

Outre l'offre de reprise proposée aux utilisateurs Ciel qui optent pour la Ligne 100 de Sage, cette solution intègre toutes les nouvelles fonctionnalités requises en toute simplicité. « *Aucun développement n'était nécessaire. Il suffisait de paramétrer la solution. Et le produit est aisé à prendre en main, ce qui permet au client de modifier lui-même certaines modalités sans dépendre en permanence de l'intégrateur* », apprécie Jérôme Trentesaux. Pas de mise à jour matérielle ni de changement de système d'exploitation à envisager non plus. Des arguments qui convainquent Zeni Corporation.

### Un suivi de bout en bout

Au moment de la décision, le déroulement des opérations est déjà planifié. La mission chez le client durera **quatre jours** répartis sur 2 semaines, durant lesquels un consultant se chargera de l'installation, du paramétrage, de la migration et de la formation à la nouvelle solution. « *C'est le consultant qui a analysé la demande technique qui procède à la mise en œuvre, ce qui assure la continuité et évite les malentendus et les redîtes inutiles* », précise Jérôme Trentesaux. Alors que le projet a été détecté en mars, le nouveau système est opérationnel en mai.

Dernière étape dans le circuit Absys, la maintenance, option proposée systématiquement, pour assurer le suivi du projet au quotidien. Même si pour l'instant, Zeni corporation n'a pas encore eu besoin de composer le numéro de la hot line.