

EXPÉRIENCES

GESTION SNCF Développement adopte le SaaS pour gérer les missions de ses consultants

Des prestations de conseil industrialisées

Dans le cadre de sa mission d'accompagnement à la création d'entreprise par les cheminots, SNCF Développement avait besoin d'outils. « *Du suivi des temps de la prestation au calcul de la rentabilité de la mission, en passant par la gestion des frais de mission et des congés des consultants, nous souhaitons une solution intégrée de gestion de nos activités de conseil* », précise Cyril Garnier, directeur général de la récente filiale de la SNCF. Il recherche une solution facilement paramétrable, souple, conviviale et accessible en mode SaaS (Software as a Service). « *La possibilité d'intégrer un collaborateur intervenant ponctuellement et celle de mettre ses données en sommeil, tout en préservant son dossier, ont déterminé le*

choix de l'outil », commente-t-il. En début de mission, le consultant indique, dans l'application, le contenu de la prestation, le temps envisagé pour mener à bien le projet, le nombre de personnes nécessaires à sa réalisation...

Des indicateurs de performance

Un devis est alors généré automatiquement. Ensuite, au cours de la mission, le consultant renseigne l'application sur son emploi du temps, ses frais de mission, ses jours de congés... A l'issue de la prestation, l'application délivre la facture. A tout moment, le manager dispose d'outils de reporting pour suivre des indicateurs de performance, comme le taux d'occupation de ses

L'ENTREPRISE

SNCF DÉVELOPPEMENT

Activité : accompagnement des évolutions territoriales et de la création d'entreprise.

Effectif : 10 collaborateurs.

LE PROJET

Problème à résoudre : gérer la production des activités de conseil.

Solution : Fitnet Manager de Fitnet Applications (12 € par mois par utilisateur).

consultants, la rentabilité des missions, etc., grâce auxquels il pilote la marge opérationnelle de la structure. ▣

JULIETTE FAUCHET