

Interview de Luc LANCIA,
Directeur de Parabellum Software ®

Mots Clefs : Luc LANCIA, Gestion des Temps, LANCIA
Luc, Gestion des Temps, Organisation

✚ Qu'est ce que la Gestion des Temps ?



Il ne faut pas confondre Gestion **des** Temps avec Gestion **du** Temps. Il est utile de le préciser en préambule car nous constatons souvent cette

confusion sur le terrain. La Gestion **du** Temps, pour le dire simplement, a pour objectif l'optimisation de son emploi du temps et de son planning, alors que la Gestion **des** Temps (qu'il conviendrait de nommer pour être plus précis Gestion des Temps passés) est un outil de mesure des prestations effectuées par une société de service pour le compte de ses clients.

Dans l'inconscient collectif, l'essentiel du commerce des entreprises est encore basé sur le négoce de biens et de marchandises. Le service est encore malheureusement pour beaucoup associé « à du vent » et si l'on ne rechigne pas à acheter des objets matériels, que l'on peut « toucher », on a plus de mal à comprendre ou à mesurer la valeur de la prestation. Pourtant, c'est dans ce domaine que demeure souvent la véritable valeur ajoutée d'une entreprise. Et c'est dans le fait de parvenir à facturer justement cette valeur ajoutée que peut résider la survie de cette même entreprise.

Si l'épicier a une balance afin de mesurer le poids et donc le prix de vente de son produit, le prestataire de service bénéficie rarement d'un instrument de mesure suffisamment précis lui permettant de mesurer et donc de facturer correctement sa prestation à ses clients.

Mots Clefs : Luc LANCIA, Gestion des Temps, LANCIA
Luc, Gestion des Temps, Organisation

✚ Une réelle valeur ajoutée pour l'entreprise !

Ce type de logiciel possède en outre l'avantage de « forcer » l'entreprise à structurer son activité et à mettre en place une véritable organisation de son travail.

Il s'agit donc de mesurer et de valoriser ce qui est fait par chaque collaborateur, pour chaque client, et de le rendre « tangible » et « quantifiable ».

Bien entendu, ces prestations doivent être ventilées par intervenant, par client et par type de prestation, elles mêmes regroupées par missions pour le compte d'un même client.

De façon simplifiée, il s'agit de définir dans un premier temps et pour chaque collaborateur ou intervenant de l'entreprise le prix de revient et le prix de vente.

Chaque intervenant a un niveau de compétence différent, donc un prix de revient et un prix de vente différent. Ce prix de vente peut également être modulé en fonction de la complexité de la tâche qu'il effectue. Il y a également des possibilités de modulation de ces prix de vente en fonction de la nature du client. Il s'agit donc pour l'entreprise de structurer sa nomenclature de travaux en catégorie de « tâche » et « sous tâche ». Enfin, chaque intervenant apportant à l'entreprise par son action un certain chiffre d'affaire, on peut imaginer que chaque intervenant soit motivé en fonction de la production annuelle qu'il apporte à l'entreprise.

Il faut ensuite définir pour chaque client de l'entreprise les missions qui ont été discutées dans le devis initial ou bien dans la « lettre de mission ».

Chaque mission fera l'objet d'un listing précis qui peut être ventilé en Tâche et Sous Tâche.

A chaque catégorie de travaux pourra être affecté un budget en heures et en « euros » qui constituera le budget prévisionnel.

La saisie quotidienne en aval des temps passés par collaborateur par client, par mission... permettra ensuite de faire un rapprochement entre le « prévu » et le « réalisé ».

Bref, il s'agit de voir si chaque mission est rentable ou non. Si dans une mission, on constate perdre de l'argent, il est utile d'avoir un outil permettant de mesurer cela de façon concrète et de pouvoir présenter un état précis au client afin de pouvoir dans l'éventualité en rediscuter les honoraires.

Un instrument de mesure précieux pour votre organisation et votre gestion !

Sans cet outil, il est difficile de pouvoir justifier son travail par rapport à son client.

Pire, en cas de conflit aboutissant à une procédure judiciaire, l'entreprise est tout à fait incapable de présenter des éléments permettant de montrer ce qui a été réellement fait pour le client si ce dernier trouve les honoraires injustifiés.

En plus d'un outil de gestion indispensable, le suivi de ses temps passés est donc une obligation juridique de tout prestataire sérieux. Et cela devrait à notre sens être également une obligation légale, au même titre que la comptabilité.

Si l'entreprise travaille exclusivement aux temps passés (plus rare), la saisie quotidienne précise des informations de temps passés, mais également des débours éventuels et des frais de déplacement, permettra une refacturation automatique rigoureuse.

Le deuxième volet est donc la facturation de ses prestations selon un échéancier prévu par avance avec le client. Il y a de ce fait un suivi rigoureux qui permet une facturation automatique des acomptes, et en fin d'exercice une facture récapitulative de sa prestation.

L'intégration de ces 2 modules permet un rapprochement entre les Budgets initiaux négociés avec le client, les temps réellement passés et la facturation produite sur la mission.

Nous aboutissons donc à un état permettant de mesurer précisément la « rentabilité » de chaque Client ou de chaque Mission. En effet, on peut imaginer qu'un Dossier est globalement en perte, mais il conviendrait de savoir si toutes les missions de ce Client sont déficitaires ou bien si l'on perd de l'argent uniquement sur certaines d'entre elles. Ceci permet de rectifier la démarche ou l'organisation de l'entreprise dans tel type de secteur.

On comprend mieux alors comment il est important pour une entreprise de se doter de cet instrument de mesure précieux pour son organisation et sa gestion. Cela lui permet de prendre les bonnes décisions en temps utiles et de rectifier éventuellement une démarche déficitaire ou non productive. Sans cet instrument de mesure, on dirige à vue et on perd forcément en efficacité.

Si on fait le rapprochement entre le « coût » d'un tel produit et ce que perd l'entreprise chaque année dans les prestations qu'elle n'a pas su correctement mesurer et facturer, on imagine sans mal que l'achat d'un tel produit n'est pas un coût à perte mais un réel investissement productif générant de la valeur ajoutée et de la marge.

Mots Clés : Luc LANCIA, Gestion des Temps, LANCIA Luc, Gestion des Temps, Organisation

🚧 Quelle est votre cible ? A qui s'adresse ce type de logiciel ?

A toutes les entreprises qui vendent du conseil ou du service, donc du « temps » et qui souhaitent facturer au juste prix ces prestations.

Experts Comptables, Avocats d'affaires, Société de services, Consultants, Architectes...

Ce logiciel s'adresse également à des associations, par exemple, bénéficiant de subventions et étant dans l'obligation de justifier de l'utilisation qui en est faite.

Ce logiciel peut également servir à de simples fins statistiques, par exemple des mairies qui souhaitent suivre le type de travaux effectués par les ouvriers communaux...

🚧 Quel est l'apport de Parabellum Software ?

Parabellum Software n'a pas attendu la « mode » de ce type de logiciel pour le proposer. Nos premiers produits datent de 1994. Ceci nous a donné un certain recul et une grande expérience et expertise en matière d'organisation des sociétés de service. Nous avons installé plus de 1.000 sites.

Chez beaucoup d'éditeurs, la gestion des temps est un logiciel « complémentaire ». Les produits essentiels étant la comptabilité ou la paie par exemple.

Chez Parabellum Software, la gestion des temps est un produit stratégique, central, qui apporte un plus réellement quantifiable à l'entreprise.

Mots Clefs : Luc LANCIA, Gestion des Temps, LANCIA Luc, Gestion des Temps, Organisation

🚧 Un outil de rentabilité face à la concurrence !

Notre credo est que chaque entreprise, même au sein d'un même type d'activité, a une façon particulière de travailler, avec une organisation spécifique. Dans un environnement concurrentiel, c'est justement dans cette spécificité d'organisation que l'entreprise peut trouver ses points forts et sa rentabilité, en un mot se démarquer de la concurrence.

En période de crise, l'adaptabilité est forcément un point fort de la sélection.

Nous avons plusieurs gammes de logiciels « standards » mais notre différence avec les autres éditeurs est que nous pouvons les adapter et les paramétrer étroitement à l'organisation interne de chaque entreprise.

Nous pouvons en cas de besoin proposer un produit réellement customisé aux vrais besoins de l'entreprise, aussi bien au niveau de la saisie de l'information que des états synthétiques dont elle a besoin.

Certains pensent que l'on peut produire un logiciel suffisamment paramétrable pour pouvoir s'adapter à chaque situation. Ce serait en effet l'idéal, mais nous pensons qu'en l'état actuel de la technique, c'est malheureusement encore difficile. Et qu'à vouloir répondre à toutes les demandes, on ne répond en général à aucune demande. Dans le meilleur des cas, on aboutit à une « usine à gaz » qui nous fait perdre du temps au lieu d'en gagner.

Evidemment, la plupart des éditeurs ne peuvent se permettre ce travail « d'artisan » ou « d'orfèvre », car ce n'est pas rentable pour eux (ou alors à un prix dissuasif pour le client). Ces entreprises font des chiffres d'affaires colossaux en vendant des produits standards en boîte et du service après vente « formaté », au détriment du client souvent obligé de

s'adapter aux possibilités restreintes du logiciel ou du service proposé.

Une gamme de produits standards ou spécifiques

Parabellum Software propose également une gamme de produits standardisés car la Gestion des Temps est un domaine souvent nouveau pour les entreprises qui ne voient pas forcément au départ l'intérêt d'un produit spécifique. Cela peut être un amorçage qui entraînera au fur et à mesure de l'évolution des besoins une demande supplémentaire et une prise de conscience. Ces logiciels standards pourront évoluer en cas de besoin avec une montée en puissance vers des logiciels adaptés à des demandes spécifiques.

Nous pouvons proposer un véritable Audit des besoins du client préalablement à l'achat.

Suite à cet audit, un rapport d'analyse est rédigé et transmis au client.

Ce dernier dispose de tous les éléments lui permettant de savoir si un logiciel standard peut répondre à sa demande ou bien s'il faut se diriger vers une solution spécifique.

Pourquoi la dénomination Parabellum Software ?

Nous avons choisi la dénomination Parabellum Software et un travail avec plus de 50 graphistes a permis de mettre en évidence le symbole du tigre ou



parabellum^{software}
Gagnez la bataille de l'organisation®

de la panthère, qui représente la force, l'intelligence, l'agilité et l'organisation !

Autre symbole : « *Si vis pacem, parabellum* » « Si tu veux la paix, prépare la guerre ».

L'économie s'apparente souvent à une véritable bataille, et difficile d'aller au combat sans les bonnes armes.

Si l'entreprise veut réussir, il faut qu'elle se dote des meilleurs outils et des armes les plus adaptées afin de « Gagner la bataille de l'organisation ». L'information est le nerf de la guerre et sans informations pertinentes, le pilotage de l'entreprise (et donc sa survie) n'est pas assurée.

Nous espérons de tout cœur que l'année 2010 sera pour vous l'année du Tigre !



Interview réalisée en Juin 2010.

Mots Clefs : Luc LANCIA, Gestion des Temps, LANCIA
Luc, Gestion des Temps, Organisation