

L'Orif gagne de la transparence et de l'autonomie grâce à Jedox

L'association suisse a éliminé la contrainte des saisies manuelles de son ERP à Excel et a rendu ses responsables plus autonomes avec des cockpits financiers.



Résumé

L'Orif, leader de la réinsertion professionnelle en Suisse Romande, a pour obligation de livrer aux offices cantonaux de l'Assurance Invalidité les détails de ses budgets. L'association a choisi de s'équiper de Jedox pour se sortir de processus de saisie longs, répétitifs et sujets aux erreurs entre Excel et son ERP. L'outil a non seulement éliminé les contraintes existantes, mais a également apporté des cockpits financiers qui permettent aux responsables de chaque site d'être autonomes pour répondre à leurs clients.

En bref

Client

Orif

Région

Suisse Romande

Secteur d'activité

Formation

Service

Direction financière

Usage

Rapports d'activités, planification budgétaire

Environnement système

Excel, ERP

Association sans but lucratif fondée en 1948, L'Orif est le leader de la réinsertion professionnelle en Suisse Romande. Sa mission est l'orientation, la formation et l'intégration dans l'économie de personnes avec atteinte à leur santé. Pour remplir ces objectifs, l'Orif travaille notamment en partenariat avec les offices cantonaux de l'Assurance Invalidité (AI).

La contrainte des saisies et du manque de transparence

L'Orif présente à ses dix offices cantonaux de l'AI 2500 factures mensuelles. « *Les mandants de l'Assurance Invalidité nous contrôlent sur les moyens* », explique Jacques Nicolérat, le Directeur Finances, Administration & Qualité de l'Orif. « *Cela suppose de leur communiquer des versions successives des budgets. Mais nous ne savions jamais qui avait le document Excel le plus à jour.* »

Son équipe a aussi souffert du silotage des logiciels. « *Nous devons saisir les données d'Excel dans notre ERP, puis saisir à nouveau les données de l'ERP dans Excel. Cela présentait un grand nombre de contraintes. Les erreurs de saisie étaient récurrentes, ne serait-ce qu'à cause des cellules masquées, et nous perdions du temps comme de la transparence dans le processus.* »

La situation a commencé à devenir intenable dès 2015, lorsque l'Orif a songé à diversifier ses activités et que les délais réglementaires d'encaissement se sont accélérés.

Jedox pour un outil utile, utilisable et utilisé

L'Orif s'est alors lancé dans la rédaction d'un cahier des charges pour trouver une solution plus efficace. Dix prestataires ont répondu à son appel d'offres. « *La plupart voulaient nous forcer à nous adapter à leur produit, mais nous n'étions pas des adeptes de l'informatique. Jedox, en revanche, permettait à mes collaborateurs de prendre la main sur l'outil car on y trouve les mêmes repères que dans Excel. Ma théorie est qu'il faut qu'un produit soit utile, utilisable et utilisé* », se souvient Jacques Nicolérat.

Nombre d'utilisateurs

- ▶ 30 responsables et directeurs

Chiffres clés

- ▶ 10 sites
- ▶ 2200 personnes prises en charge chaque année
- ▶ 65 millions de francs suisses de CA

Pourquoi Jedox ?

- ▶ Les mêmes repères que dans Excel
- ▶ La transparence des processus
- ▶ Des cockpits qui rendent les responsables autonomes

“Nous n’avons plus besoin d’attendre trois semaines de manutention pour obtenir des informations, notre travail de saisie qui durait une semaine s’est réduit à la production d’un rapport en dix minutes, simplement parce que nous n’avons plus qu’à sélectionner les bonnes informations. Nos équipes n’étaient pas adeptes de l’informatique, mais Jedox leur a permis de prendre la main sur l’outil et de gagner en autonomie dans leurs activités. ”

Jacques Nicolérat,
Directeur Finances
Administration & Qualité,
Orif

Contact Jedox

web: jedox.com/fr
mail: info@jedox.com
blog: jedox.com/fr/blog/

L'Orif est par ailleurs séduit par l'approche du prestataire qui porte la solution : « *alors que les autres répondaient à nos questions que leur produit savait tout faire, le partenaire Jedox s'attelait à mieux clarifier nos besoins. L'important est d'avoir les bons interlocuteurs. Sans eux, une solution, même excellente, n'ouvrira pas les écoutes, elle ne vous apportera pas les perspectives de développement que vous attendez.* »

Un cockpit financier en temps réel

Jacques Nicolérat a rapidement mis en place un groupe de travail pluridisciplinaire sur la personnalisation de Jedox, afin de couvrir un maximum des besoins des métiers et des sites. « *Nous sommes partis des fichiers Excel que nous adressions aux offices de l'AI. Jedox nous a immédiatement débarrassés des contraintes que nous connaissions : il n'y avait plus à masquer des cellules, juste à sélectionner les bonnes informations. Nous sommes passés d'un travail qui nous prenait une semaine à l'accomplissement d'une tâche en dix minutes* », se félicite le directeur financier !

Le produit, déployé à la toute fin 2017, permet dès le début de l'année 2018 de faire le reporting complet de l'année précédente et, au printemps suivant, de bâtir le prévisionnel des budgets 2019.

Jedox amène aussi un nouveau cockpit financier qui permet au directeur et au responsable administratif de chacun des dix sites de l'Orif de saisir les budgets, les prévisions, le suivi des états financiers ainsi que les salaires. Tout au long de l'année, les collaborateurs de l'Orif peuvent consulter le détail des recettes, des dépenses, comparer les budgets au réel. « *Il n'y a plus aucune manutention à faire, nos sites ont gagné en autonomie, même sans que leurs personnels soient des financiers ou des informaticiens, ils peuvent répondre directement aux questions des offices de l'AI qui nous citent à présent régulièrement comme une référence parmi leurs partenaires.*»

D'un management top-down à un fonctionnement bottom-up

Gain de temps, suppression de la redondance dans la saisie, rapidité du traitement, indépendance dans l'outil, reporting simplifié, perspectives d'évolutions plus grande et puis, aussi, économies de licences sur l'ERP. Jacques Nicolérat ne compte plus les bénéfices que Jedox a apportés à l'Orif.

« *Jedox a aussi changé notre culture interne. Lorsque nous menions nos réflexions au sein du groupe de travail concernant les usages du produit, nous avons demandé à nos collaborateurs ce dont ils avaient besoin et nous nous sommes rendu compte que nous ne l'avions jamais fait. Nous sommes passés d'un management top-down à un fonctionnement bottom-up* », ajoute-il.

« *Comme dans tous les nouveaux projets, la peur du changement était inévitable. Mais c'est une chose dans laquelle le partenaire Jedox nous a bien accompagnés. Des formations, des personnalisations de l'interface ont été nécessaires pour répondre aux besoins spécifiques de chaque site et les personnes qui ont été les premières concernées sont rapidement devenues des supporters internes de la solution.* »

Partenaire : Linalis

Premier partenaire suisse Jedox depuis 2010, venez découvrir quelques unes de nos réalisations sur : www.linalis.com