

USER FRIENDLY

# AUTHENTIC NEWS

Numéro°1

MARS 2012

## SOMMAIRE

P2 DE VOUS A NOUS  
NOS PARTENAIRES

P3 NOS SOLUTIONS  
NEWS

P4 BIENVENUE À  
AUTHENTIC TOUR

AUTHENTIC NEWS - DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : CYRIL DECHET - ONT PARTICIPÉ À LA RÉDACTION DE CE NUMÉRO : MICHÈLE LE GUYADER, PATRICK PIVETEAU-INTERVIEWS: CAMILLE-DUVIVIER-LOCKHART - DA MAQUETTE ET MISE EN PAGE : LINER COMMUNICATION - CRÉDITS PHOTO: CORALIE COUËTIL - IMPRESSION ET ROUTAGE : UN GRAND MERCI À NOTRE CLIENT GROUPE DIFFUSION.

## Expression positive

“ *Créer un lien fort avec notre environnement et avant tout avec vous.* ”

Je vous remercie d'accueillir le premier numéro de l'Authentic News.

Pourquoi cette lettre d'informations ?

Tout simplement pour créer un lien fort avec notre environnement et avant tout avec nos clients, avec vous. Ce média doit être une vitrine des projets que nous réalisons ensemble. Un grand merci aux sociétés *Autoliv, Manitou et Olympus* qui, pour ce premier numéro, ont accepté de se prêter au jeu de l'interview. L'Authentic News est également une tribune offerte à nos partenaires pour annoncer leurs nouveaux produits et services. Elle est aussi un moyen de faire connaître aux entreprises le savoir-faire que nous développons pour elles depuis maintenant huit ans.

Enfin, pour nos collaborateurs, l'Authentic News est un terrain d'expression qui vous permettra de mieux les connaître.

Mais commençons par le commencement...

La société Authentic est éditeur, distributeur et intégrateur de solutions logicielles permettant d'étendre les fonctionnalités du cœur des ERP. Notre objectif : **améliorer la productivité de vos utilisateurs et la performance de vos processus métiers.** Basée à Nantes et Paris, Authentic intervient uniquement au sein d'organisations équipées des ERP SAP et MOVEX/M3, afin de réaliser une parfaite intégration avec le système d'information client, autour de **trois pôles d'expertise** : **la dématérialisation des factures fournisseurs, les solutions mobiles et l'intégration d'applications métiers Workflow/BPM/Portail web.**

Mais Authentic, c'est avant tout une affaire d'hommes et de femmes partageant la même ambition :

rendre heureux chaque utilisateur du système d'information de leurs clients. Passionnés par leur métier et celui de leurs clients, nos consultants, nos chefs de projets sont riches de compétences, d'expériences et de valeurs résolument positives : performance, esprit d'équipe, dépassement de soi, innovation et confiance réciproque.

Je vous souhaite une très bonne lecture.

Cyril Déchet  
Président





## AUTOLIV DU SUPPORT INTERNE AU SUPPORT MUTUALISÉ



Rencontre avec Stéphane Cazat, responsable du système Movex M3 du groupe Autoliv, qui nous parle de l'offre COD (Consulting On Demand) d'Authentic...

Votre organisation européenne est complexe : centralisée pour 15 de vos filiales sous Movex, autonome pour 7 autres. Qu'attendiez-vous de l'offre Authentic COD ?

Nous souhaitions remplacer des membres de l'équipe appelés sur un nouveau projet et renforcer notre capacité de support en matière de logistique client. Parmi les offres de service du marché, le **COD Authentic** est unique par sa capacité à accéder à un pôle de ressources mutualisé, technique et fonctionnel. Nous avons intégralement externalisé notre support Finances en deux mois, puis élargi aux domaines Logistique et Production. En parallèle, nous avons défini un contrat cadre pour nos usines Movex Autonomes.

**« L'offre COD d'Authentic est vraiment unique sur le marché. »**

Stéphane CAZAT – Autoliv

### Comment votre collaboration s'est-elle construite ?

Ensemble, nous avons déterminé la meilleure solution pour assurer le passage de connaissances sur notre métier et nos modifications M3, via une présence ponctuelle sur site et la communication de documentations. Nous avons défini les niveaux de criticité et les procédures à appliquer, puis mis en œuvre un système d'indicateurs hebdomadaires transparent.

Un an après la signature du contrat COD, quel est le bilan ? La confiance est là. L'objectif est tenu côté Finances avec tous les avantages de la mutualisation au regard de nos besoins aléatoires dans ce domaine. Nous avons pu nous concentrer sur nos activités à forte valeur ajoutée. Le renfort côté Logistique et Production nous a permis d'envisager plus sereinement les pics de support et les congés de l'équipe.

## De vous à nous

Un grand merci aux sociétés *Autoliv, Manitou et Olympus* qui, pour ce premier numéro, ont accepté de se prêter au jeu de l'interview.

## MANITOU DE L'EXTRANET AU PORTAIL FONCTIONNEL

DSI de 2004 à 2011, aujourd'hui directeur du centre « pièces de rechange » du Groupe Manitou, Christian Herrmann est passé du rôle de maître d'œuvre à celui d'utilisateur de portails développés par Authentic. Entretien sur le vif.



Christian HERRMANN  
Directeur du Centre de réparation

Pourquoi avez-vous sollicité Authentic pour mettre en place vos portails fournisseurs et concessionnaires ?

Jusqu'en 2008, nous étions reliés à nos concessionnaires et fournisseurs via un Extranet qui manquait de convivialité et de fonctionnalités. J'ai souhaité mettre en place un outil qui s'appuie sur les données de notre ERP sans les dupliquer, un véritable lien entre le front et le back office, tout en y ajoutant de nouvelles fonctionnalités. ComFlow répondait parfaitement à cette attente.

**« Notre exigence : mettre en place un outil qui s'appuie sur les données de notre ERP sans les dupliquer. »**

### Quelles nouvelles fonctionnalités ?

Pour le portail fournisseurs mis en place en 2008, il s'agit de l'appel des composants de chariot : nos fournisseurs n'ont qu'à se connecter pour récupérer leur plan d'approvisionnement des semaines à venir. Le portail concessionnaires, opérationnel depuis juin 2011, donne accès à trois applications : gestion des inscriptions aux formations, des commandes de pièces de rechange et des garanties.

Comment s'est passée la collaboration avec l'équipe Authentic ?

Dans la confiance. Authentic a su m'apporter la réactivité dont j'avais besoin face à des plannings parfois tendus. Nous avons toujours su nous mettre autour d'une table pour trouver des solutions.

## PASSAGE DE RELAIS

Maxime Baudry, ancien responsable développement récemment promu DSI du Groupe Manitou, nous parle du transfert de connaissances mis en place entre Authentic et son équipe sur l'outil ComFlow.

en interne 100% compétent et opérationnel sur l'outil ComFlow. Cette formation de plusieurs mois s'est appuyée sur un projet concret : le déploiement du portail de formation de nos concessionnaires. Authentic a intégré notre développeur et lui a confié quasiment 100% des tâches, tout en nous accompagnant en doublon pour minimiser les risques.



Maxime BAUDRY  
Nouveau DSI

En 2008, le déploiement de votre ERP Movex M3 a relevé du challenge...

Effectivement, ce déploiement a été concomitant à une vaste restructuration du groupe suite à un plan de départs volontaires. Notre équipe de développement s'est alors retrouvée fortement dépendante d'Authentic.

Pourquoi avez-vous souhaité la mise en place d'un transfert de connaissances ?

Parce que notre stratégie repose sur la maîtrise de nos solutions. Avec Authentic, notre objectif a donc été de former un relais

**« Notre objectif : former un relais en interne 100% compétent et opérationnel sur l'outil ComFlow\* pour gérer notre portail. »**

### Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Authentic a su trouver le juste niveau d'engagement tout au long de la formation. Aujourd'hui, notre développeur est très à l'aise sur ComFlow. Pour autant, nous continuons de nous appuyer sur l'expertise d'Authentic pour gagner en réactivité sur certains projets en interne.

## Nos solutions



## COD : PROMESSES TENUES

Depuis janvier 2011, le portail sécurisé [www.mycod.fr](http://www.mycod.fr) a donné un nouvel élan à l'offre Consulting On Demand d'Authentic : fini les demandes clients gérées par mail et téléphone, place au support web mutualisé, en toute réactivité.



« En une journée, le service peut traiter des demandes émanant des quatre coins de l'Europe », nous explique la coordinatrice. « Et en moyenne, nous traitons chaque semaine une vingtaine de demandes et en clôture autant ». Le principe est simple : à la signature de son contrat COD, le client achète un carnet de tickets et choisit son offre : l'offre Enable, dimensionnée pour les besoins ponctuels et un utilisateur unique côté client ; ou l'offre Professional dédiée aux clients ayant des besoins récurrents. Et toute intervention est facturée en temps réel au quart d'heure. Grâce au système de notification par mail, nul besoin de se connecter sans cesse sur le portail pour vérifier l'avancement d'une intervention.

Sur le marché, le portail MyCOD est unique en son genre. Développé en interne par l'équipe Authentic, il s'adresse aux sociétés utilisatrices de Movex/M3 (à partir de la version 10RPG), avec ou sans l'outil ComFlow.

### Son but est de répondre à quatre catégories de demande :

- **Correction de dysfonctionnement** (par exemple « Ma facture client ne s'édite pas »)
- **Conseil fonctionnel** (assistance à paramétrage)
- **Développement spécifique** (création/modification de programme ou interface)
- **Demande de prestation technique** (migration de serveur, archivage des données...)

### En toute simplicité

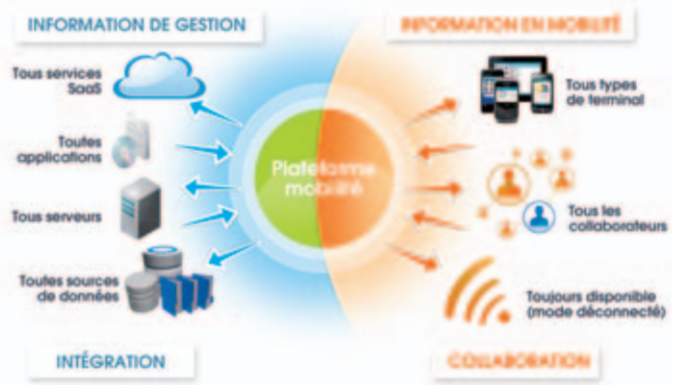
Le service dédié au portail MyCOD est coordonné par Julie Le Strat, qui réceptionne les demandes et les transmet aux bonnes ressources, consultants ou développeurs.

### Service gagnant

Un peu plus d'un an après son lancement, le portail [www.mycod.fr](http://www.mycod.fr) a trouvé son rythme, la trentaine de clients qui y ont souscrit aussi. Les utilisateurs interrogés soulignent sa simplicité d'utilisation, son ergonomie claire et sa prise en main très rapide. En février dernier, la note de satisfaction clients atteignait 4,89/5, un résultat engageant pour Authentic, qui croit plus que jamais à la pertinence de son portail MyCOD.

## AUTHENTIC : LA MOBILITÉ EN MODE PIONNIER !

La mobilité 1.0 n'est plus, vive la mobilité 2.0 ! C'est dans ce contexte technologique et sur ce marché à potentiel exponentiel qu'Authentic a choisi de se positionner. Une décision stratégique prise dans une logique affichée d'amélioration des processus métiers de ses clients.



C'est une réalité : le taux d'équipement des entreprises en technologies mobiles est en explosion. Quand 6% des collaborateurs étaient équipés de smartphones en 2010, ils seront 23% en 2013 ! Et c'est une évidence : aujourd'hui, l'utilisateur de solutions informatiques est devenu consommateur, acteur de son propre système d'information.



Patrick Piveteau, Responsable SAP

### À nouveaux usages...

« Les comportements changent et avec eux les business models des entreprises : métiers, process et organisations évoluent à vitesse grand V » constate Patrick Piveteau, responsable SAP chez Authentic. En clair, ce n'est plus le système d'information qui façonne le métier, mais l'inverse.

### ... nouvelles solutions

Les technologies sont fin prêtes et un grand nombre d'entreprises se préparent à la mobilité 2.0. L'introduction des applications mobiles au sein des entreprises est loin d'être neutre : en cas de perte ou de vol d'un terminal mobile, par exemple,

quid de la protection de ses données ? Au-delà de cette sécurisation obligée, la question du coût - du terminal et des connexions - se pose elle aussi. Chez Authentic, cela fait des mois que les équipes concentrent leurs réflexions sur la mobilité et tout ce qu'elle a à offrir aux entreprises. « Se tourner vers des solutions leaders sur le marché est une évidence », explique Patrick Piveteau.

### Partenaire SAP

En 2010, le rachat de Sybase par son concurrent allemand SAP qui souhaite se positionner comme le leader mondial de la mobilité et mettre à disposition des utilisateurs des applications gratuites, donnait le coup d'envoi. Et c'est désormais officiel : Authentic est aujourd'hui distributeur et intégrateur de solutions de mobilité basées sur la plateforme SUP (Sybase Unwired Platform). Celle-ci permet le développement d'applications pour tout type de terminaux mobiles, leur communication avec l'ERP de l'entreprise et la gestion de flottes de terminaux mobiles. Pionnière sur ce marché en plein développement, Authentic est maintenant prête à accompagner ses clients dans cette nouvelle voie.

## Nos partenaires

### READSOFT COMPLÉMENTARITÉ OBLIGE

Quel est l'objet de votre partenariat avec Authentic ?

ReadSoft applique une stratégie de vente indirecte : nous nous appuyons sur des partenaires experts en leur domaine pour répondre aux problématiques des clients. Quand Cyril Déchet nous a présenté sa société, il est

apparu qu'Authentic avait une valeur ajoutée à nous offrir : la connaissance des métiers et techniques relatives à Movex M3 et la complémentarité évidente de son offre ComFlow, ainsi que sa compétence autour de SAP.

Leur situation géographique également ?

Effectivement, nous n'avions pas de partenaires VAR (Vendeurs à Valeur Ajoutée) dans le Grand Ouest. Et comme Authentic est également présent nationalement, nous avons tout à y gagner, notamment en termes de proximité avec les PME/PMI.

Quel bilan tirez-vous après ces quelques mois de partenariat ?

L'entente est là, la démarche est dynamique (nous avons récemment formé les équipes Authentic à l'avant-vente) et la rencontre commence à porter ses fruits puisque des projets sont déjà identifiés.

**« Nous nous appuyons sur des partenaires experts en leur domaine pour répondre aux problématiques des clients. »**



Bruno Laborie, ReadSoft

## Les news CONQUÊTE

Fin 2011, Cyril Déchet, président d'Authentic, concrétisait une levée de fonds de 500 000 euros auprès de l'organisme financier Ouest Croissance et d'un pool bancaire (Banque Populaire Atlantique, Crédit Mutuel et Oseo).

Fort de cet apport, Authentic - qui affiche un effectif de 28 collaborateurs et a passé le cap des 2,5 millions d'euros de chiffre d'affaires l'an passé - a pu gagner en stabilité financière. Objectif de l'opération : investir pour lancer Authentic à la conquête de nouveaux marchés à l'international.

Cyril Déchet a prévu d'accompagner cette démarche ambitieuse d'un plan de recrutements et de formation d'une dizaine de commerciaux et consultants. Le dirigeant vise le triplement de son chiffre d'affaires sur les cinq années à venir.



## AUTOLIV

DATE DE CRÉATION : 1953 en Suède  
ACTIVITÉ : fabricant de solutions de sécurité automobile (Airbag, ceinture de sécurité, vision de nuit, etc.)  
POSITION : leader mondial  
SIGNES DISTINCTIFS : le groupe est présent dans 29 pays avec 80 usines, 43 000 employés et livre les principaux constructeurs automobiles mondiaux

[www.autoliv.net](http://www.autoliv.net)

## MANITOU

DATE DE CRÉATION : 1958 à Ancenis (44)  
ACTIVITÉ : concepteur, assembleur et distributeur de solutions de manutention destinées aux secteurs de la construction, de l'agriculture et de l'industrie sous les marques Manitou, Gehl, Mustang, Loc et Edge  
POSITION : LA Référence de la manutention  
SIGNES DISTINCTIFS : 1 400 concessionnaires indépendants, 120 pays, 3000 collaborateurs, 1131 millions d'euros de chiffre d'affaires (chiffres 2011)

[www.fr.manitou.com](http://www.fr.manitou.com)

## READSOFT

DATE DE CRÉATION : 1991 en Suède  
ACTIVITÉ : édition de solutions de dématérialisation de documents  
POSITION : leader sur le marché, cotée en bourse, implantée en France depuis plus de 15 ans  
SIGNES DISTINCTIFS : intégration avancée et grande fiabilité des solutions logicielles ReadSoft avec les principaux ERP du marché (SAP, Oracle, Microsoft, Sage, Lefebvre Software, Quallac...)

[www.readsoft.fr](http://www.readsoft.fr)

## OLYMPUS

DATE DE CRÉATION : 1919 au Japon  
ACTIVITÉ : fabricants de produits opto-numériques appliqués à la Santé, l'Industrie, la Recherche et la Photographie  
POSITION : leader mondial du marché de l'optique  
SIGNES DISTINCTIFS : Olympus est le seul acteur du marché à appliquer son savoir-faire unique dans tant de domaines à la fois

[www.olympus.fr](http://www.olympus.fr)

# : ) Bienvenue à ...



Olivier  
FOURNAUD

ingénieur  
commercial  
Paris/Lyon/PACA

Passionné par son métier et son univers professionnel, Olivier, 44 ans, est arrivé chez Authentic en janvier après avoir navigué de l'Allemagne à Paris en passant par Lyon.

Ses fonctions successives : consultant, ingénieur commercial, responsable new business, puis responsable d'une BU intégration ERP et offre SAP. Olivier aime être « la première étincelle d'un projet », rester 100% connecté à son travail la semaine et déconnecter chaque week-end avec sa famille chez lui, en Ardèche.

Ce qui le séduit chez Authentic ? La stratégie, la capacité à se mouvoir dans différents éco-systèmes, le savoir-faire.

Sa devise : « Etre présent au bon endroit, au bon moment »



Jean-Luc  
GABARD

ingénieur  
commercial  
Nantes

Issu de l'univers du transport et de la logistique, Jean-Luc a rejoint l'agence nantaise tout début janvier.

Ancien responsable informatique d'une société poitevine, puis consultant fonctionnel d'un prestataire informatique lyonnais, son goût du relationnel l'a ensuite incité à s'engager dans une nouvelle carrière professionnelle d'ingénieur commercial chez le N°2 des solutions ERP pour les collectivités. Au sein d'Authentic, le voici à 49 ans prêt à mettre en œuvre avec Michèle Le Guyader, directrice de l'agence de

Nantes, une démarche commerciale engagée.

Ce qui le séduit chez Authentic ? Les objectifs ambitieux, le dynamisme de l'équipe.

Sa devise ? « Ne jamais vivre sur ses acquis, jamais ! »



## DU CONCRET, PAROLE D'AUTHENTIC !

Echanger, expliquer, témoigner auprès des entreprises pour les aider à y voir plus clair dans leurs processus achats... Tels sont les objectifs de l'Authentic Purchase Tour qui sillonne les grandes villes françaises depuis novembre 2011.

Michèle LE GUYADER

Directrice de l'agence de Nantes

Deux fois par mois, Authentic s'invite en région pour aller à la rencontre des entreprises sous SAP et Movex/M3. Le temps de deux heures trente de présentation et d'échanges, une équipe de consultants terrain aborde la thématique des achats sous l'intitulé suivant : « Workflow achats et dématérialisation de factures ».

Un rendez-vous comme tant d'autres, nous direz-vous ? Et bien non, parole d'Authentic ! La présentation va à l'essentiel et parle le même langage que les directeurs des achats et directeurs financiers présents, en s'appuyant sur un cas client, Olympus, et sur l'expertise d'un partenaire majeur d'Authentic, l'éditeur de logiciels Readsoft.

STRASBOURG  
02 février 2012

BORDEAUX  
22 mars 2012

PARIS  
29 mars 2012

LYON  
05 avril 2012

NANTES  
26 avril 2012

RENNES  
24 mai

AIX-EN-PROVENCE  
31 mai 2012

ROUEN  
14 juin 2012

TOULOUSE  
21 juin 2012

### INSCRIVEZ-VOUS ! DÈS MAINTENANT

Vous souhaitez participer, contactez :  
Olivier FOURNAUD pour les villes de Paris, Lyon et Aix-en-Provence.  
Tél : 06 30 62 81 64  
olivier.fournaud@authentic-conseil.fr  
Jean-Luc GABARD pour les villes de Rouen, Strasbourg, Bordeaux, Nantes, Rennes, Toulouse.  
Tél : 06 87 19 44 93  
jean-luc.gabard@authentic-conseil.fr

## OLYMPUS, VISIBILITÉ ET RENTABILITÉ À LA CLÉ



Patrick Léon, Olympus France

Entre Authentic et Olympus, c'est une histoire en perpétuelle évolution. Faisons le point avec Patrick Léon, responsable des achats et des services généraux d'Olympus France.

Il y a quatre ans, vous avez sollicité Authentic pour mettre en place une solution ComFlow sur le workflow achats...

Nous cherchions une solution aboutie de gestion des demandes d'achats de l'entreprise qui soit capable de cohabiter avec notre système de production Movex.

A l'époque, rien n'était centralisé ni approuvé. ComFlow s'est imposée d'elle-même car elle répondait à nos besoins : optimiser la visibilité sur les montants engagés par nos centres de coûts, mettre en place un système d'approbation pour éviter les éventuelles fraudes, et au final, gagner en rentabilité sur les demandes d'achat.

« Grâce à l'outil ComFlow\* développé sur mesure par Authentic, nos collaborateurs ont rapidement trouvé leurs marques. »

Comment cette évolution a-t-elle été vécue en interne ?

Sincèrement, les débuts ont été difficiles. Mais grâce à la simplicité d'utilisation de l'outil, développé sur mesure par Authentic en quelques mois, les collaborateurs ont rapidement trouvé leurs marques. Aujourd'hui, aucune demande d'achat ne peut être réglée si elle n'a pas été préalablement approuvée.

Alors, satisfaits d'Authentic ?

Absolument, nous avons d'ailleurs lancé en février un outil identique de gestion des demandes de voyage. Même si on les sent parfois très sollicités, les consultants d'Authentic savent se mobiliser pour répondre à nos demandes. Tout est une question de planification !

### AUTHENTIC CONSEIL

Siège Social  
3, Impasse Charles Trenet  
44 800 SAINT HERBLAIN  
Fax : 02 53 55 11 21  
contact@authentic-conseil.fr

Tél : 02 53 55 11 22

www.authentic-conseil.fr

Agence de Paris  
Tour Montparnasse, 26<sup>ème</sup> étage  
33, rue du Maine 75015 PARIS  
Fax : 02 53 55 11 21  
contact@authentic-conseil.fr

Tél : 01 44 10 40 08

## Les brèves

\* La plate-forme ComActivity BPP devient ComFlow ■ Groupe Diffusion met en production son application « saisie des temps atelier » ■ SIPLAST choisi Authentic pour automatiser le traitement des factures fournisseurs.