



Livre blanc

# L'aventure GT ne fait que commencer...



# Sommaire

Introduction	<b>3</b>
Les symptômes “métiers” qui doivent déclencher le réflexe GT Par Matthieu Barbillat	<b>4</b>
Pourquoi penser à GT pour remplir vos objectifs IT ? Par Luc Guillaume	<b>8</b>
Vendre GT en interne : comment font nos clients ? Par Sébastien Pancher	<b>13</b>
La méthodologie projet GT (agrémentée de précieux conseils) Par Matthieu Barbillat	<b>18</b>
Les dessous de l’expertise Gathering Tools Par Sandra Durand-Desgranges	<b>25</b>
Et le ROI de Gathering Tools, on en parle ? Par Sandra Durand-Desgranges	<b>29</b>
Conclusion	<b>34</b>
À propos	<b>35</b>

# Introduction

---

Si vous lisez ces lignes, c'est certainement que vous faites partie de la communauté d'utilisateurs de Gathering Tools, ou que vous prévoyez d'en faire partie. Excellente décision !

Lorsque nous échangeons avec nos clients tout au long de l'année, lors de rendez-vous, du baromètre annuel ou encore de notre club utilisateurs, une question revient souvent : comment étendre l'usage de Gathering Tools à d'autres services de l'entreprise, au-delà de celui qui a été le premier à le déployer ? Pour tenter d'y répondre nous avons construit ce Livre Blanc. Son objectif est de vous donner des clés pour déployer GT au-delà des frontières de la DSI ou du service financier, par exemple.

Le Livre Blanc répond aussi à des interrogations plus globales comme le ROI des projets Gathering Tools, la méthodologie utilisée et l'expertise de notre pôle consulting. Bien entendu, afin de ne pas être autocentrés, nous avons donné la parole à nos clients, nos meilleurs ambassadeurs. Dès que le sujet s'y prête, vous trouverez donc des témoignages, qui sont autant d'exemples concrets de l'utilisation de GT.

Excellente lecture !

# Les symptômes “métiers” qui doivent déclencher le réflexe GT

Par Matthieu Barbillat



*“Je voudrais ventiler des données selon les profils des contributeurs, mais avec Excel ce sera trop cher à maintenir...” “Comment je peux m’assurer que tous les chefs de projet ont bien saisi leurs données budgétaires dans Excel ? C’est un vrai casse-tête” “Je viens de perdre des jours de travail à cause d’une mauvaise manipulation d’un de mes collègues sur mon fichier Excel...”*

Ces phrases, vous les avez certainement déjà prononcées ou entendues, Excel étant un incontournable dans la très grande majorité des entreprises françaises. Peut-être même qu’en tant qu’utilisateur métier ou de l’informatique, Excel a pu à un moment devenir votre bête noire, car le tableur est presque toujours synonyme de mauvaises nouvelles. Pourtant, malgré ce que vous pouvez croire, vous avez les moyens de résoudre facilement les problèmes liés à la collecte de données sur tableur, avec un outil déjà en place dans votre structure : Gathering Tools !

Voici quelques conseils pour reconnaître les symptômes à traiter en priorité avec GT pour un ROI rapide et des utilisateurs finaux satisfaits.

# Excel est trop lent

---

*“ Nous sommes repartis d’une feuille blanche avec Excel, choisi pour sa souplesse et son agilité. Très vite, nous avons rencontré des difficultés : fichiers trop lourds, difficiles à manipuler, avec des temps de contrôle de cohérence et de calculs exponentiels. ” [Extrait du témoignage de la DIPNN d’EDF.](#)*

Un grand classique, la lenteur des processus Excel développés pendant des années grâce à l’expertise de métiers spécialistes du tableur (trésorerie groupe, contrôle de gestion, BDES, supply chain, etc.). Que ce soit les utilisateurs ou la DSI, chacun a jeté l’éponge et se contente de faire autre chose pendant qu’Excel mouline. En effet, pour avoir des vitesses de calcul élevées, il faut sacrifier la volumétrie de données et ce n’est pas possible. Comment simplifier un processus de collecte de données budgétaires ? Alléger le fichier utilisé pour faire les prévisions



de vente ? Hors de question d'y toucher afin de ne pas compromettre la véracité des résultats voire l'intégralité du processus. La seule solution : être patients avec leur tableur, très patients...

Pourtant, il est possible d'éviter simplement ces consolidations Excel qui prennent des heures ou qui se terminent par un crash. Avec GT, l'existant Excel peut être repris trait pour trait (donc pas de perte d'expertise métier) tout en augmentant considérablement la vitesse de traitement. Toute la gestion des processus liés aux campagnes de collecte Excel est allégée : gestion des versions, des relances, workflows de validation... Pour les métiers qui passent plusieurs jours par mois à traiter de la feuille Excel c'est une petite révolution, ainsi que pour la DSI !

## Excel est difficile à maintenir

---

*“ L'ensemble du processus est donc très empirique et relativement technique, et seules deux personnes sur cinq le maîtrisent ce qui est un facteur de fragilité pour l'équipe. Enfin, la bonne marche de cette masse de traitements de fichiers et de macros complexes nous inquiète grandement à chaque évolution de version Excel et Windows. ” [Extrait du témoignage BIC.](#)*

Typiquement, c'est le cas d'école : un vent de panique car un précieux fichier Excel ne fonctionne plus après une mise à jour de version. Problème : ce fichier est complètement structurant pour le service concerné... C'est donc parti pour des heures, voire des jours, à la DSI et au sein de la direction métier, à tenter de reconstruire les macros VBA, l'interconnexion entre l'ERP et Excel, etc. Et cela arrive potentiellement plusieurs fois par an !

Avec Gathering Tools, ceci n'est plus qu'un mauvais souvenir : le logiciel dispose de fonctionnalités qui remplaceront les macros créées par les utilisateurs sans qu'il ne soit nécessaire d'écrire la moindre ligne de code. Et comme les données ne sont plus stockées dans des documents mais dans une base de données du système d'information, le processus ne sera plus dépendant d'un expert VBA ! Clairement, les gains de temps et de sérénité seront au rendez-vous.

## Excel indique des données incohérentes

---

*“ Nos anciens fichiers Excel, même protégés, étaient trop souvent altérés, et nous n'avions aucun moyen d'empêcher les utilisateurs de transmettre des documents incomplets ou incohérents. Le coût de vérification et de relance était donc très important. ” [Extrait du témoignage Kiloutou.](#)*

Il n'est pas rare de s'apercevoir que les données Excel obtenues après une longue analyse sont finalement incohérentes. En effet, il est extrêmement fastidieux de verrouiller les fichiers de sorte que tous les contributeurs ne remplissent que les champs qui les concernent, et d'ajouter des vérifications de cohérence. Est-ce la bonne unité de mesure (devises, poids, taille...) ? De plus, comment s'assurer, dans des échanges comprenant plus de 70 filiales, que tout le monde a répondu ? Les fichiers incomplets viennent donc ajouter encore un peu plus de grain à moudre.

En mettant en place Gathering Tools, ce problème est résolu avec un simple paramétrage : grâce aux contrôles de cohérence bloquants, à la gestion des droits à la cellule, au versioning et au workflow, plus de mauvaises surprises. Les données sont fiables et sécurisées.

Bien sûr, il existe encore beaucoup de cas dans lesquels Gathering Tools doit devenir un réflexe pour remplacer les processus Excel. Pour avoir une idée du champ des possibles, rien de tel que les témoignages des utilisateurs.

# Pourquoi penser à GT pour remplir vos objectifs IT ?

Par Luc Guillaume



En tant que DSI, vous êtes au service du business mais aussi des métiers. Vous devez être en mesure de délivrer le bon service au juste prix, le tout en conservant agilité et expertise. Évidemment, la sécurité ne doit pas non plus être sacrifiée au nom des évolutions rapides du SI. Les métiers exigent donc une haute qualité de service, mais les directions générales exigent une baisse des coûts. Vous devez alors jongler entre ces injonctions paradoxales et choisir les technologies, les architectures et l'organisation appropriées pour rester performant.

Alors, comment réussir à concilier les impératifs de la DSI et la qualité de service interne ? En partie grâce à Gathering Tools. C'est un allié à ne pas négliger pour remplir vos objectifs. Pourquoi ? Réponses dans cet article !



# Améliorer l'intégrité des données de votre SI

L'analyse des données est de plus en plus stratégique et les bénéfices attendus sont nombreux : 62 % des entreprises comptent sur l'analyse des données pour augmenter la productivité et générer des économies en améliorant les processus internes, pour 55 % c'est la connaissance client qui prime, 53 % d'entre elles souhaitent augmenter leur réactivité<sup>1</sup>... La liste est encore longue.

Miser sur l'analyse des données suppose qu'elles soient de qualité et c'est là toute la difficulté. Selon IDC, 12% des utilisateurs métiers se définissent comme des "experts Excel" et ils passent jusqu'à 28 heures par semaine à travailler leurs données dans un tableur<sup>2</sup> avec tous les risques que cela comporte (mauvaises ressaisies, données incohérentes, etc.). Avec Gathering Tools, vous pouvez automatiser les échanges de données descendants et ascendants entre le SI et les documents métier. Vous vous assurez ainsi qu'il existe "une version unique de la vérité", et permettez aux utilisateurs de produire des analyses de qualité, basées sur les données de référence.

<sup>1</sup> Etude IDC - Analyse de données, Big Data et IA : où en sont les entreprises françaises ? Juillet 2018

<sup>2</sup> Etude IDC - The State of Self-Service Data Preparation and Analysis Using Spreadsheets in Europe, Novembre 2017



## Réduire le shadow IT

---

Le cas cité ci-dessus sous-entend que les métiers respectent vos bonnes pratiques IT et font l'effort d'intégrer leurs données au SI. Malheureusement, ils agissent parfois dans l'ombre, faisant fi des règles de data management. Pourquoi en arrivent-ils là ? Premièrement, car la disponibilité d'applications dans le Cloud le permet beaucoup plus facilement (selon une étude Frost & Sullivan, plus de 80 % des employés admettent utiliser des solutions informatiques sans l'accord formel de leur DSI). Deuxièmement, car ils ont appris à "faire sans vous". Les métiers vous sollicitaient peut-être plus à une époque, mais à force de s'entendre dire non ou de devoir attendre des mois pour la réalisation de leur demande, ils ont fini par ne plus vous faire entrer dans la boucle. Soyons clairs, ce n'est pas de votre faute. En tant que DSI, vous avez des raisons tout à fait légitimes de refuser ou votre équipe est tout simplement débordée et ne peut pas être aussi réactive qu'elle le voudrait.

Cela dit, vous n'êtes pas totalement démunis. En gardant GT à l'esprit, vous pourrez répondre rapidement et à des coûts raisonnables à de nombreuses requêtes des métiers. [Sylvain Moreau, le DSI d'Edilians](#) l'a bien compris : *"[...] nos projets avec Gathering Tools ne s'arrêtent pas là [NDLR : aux premiers projets réalisés]. Ces beaux exemples ont fait foisonner les idées d'utilisation de la solution en interne. Chaque département y voit désormais son intérêt, car, finalement, Excel est partout. D'autant que les projets GT sont très rapides à mettre en œuvre. En quelques jours/homme, il est possible de développer une application métier répondant parfaitement aux besoins."*

# Décommissionner les licences

---

Les coûts de licences logicielles sont un des postes de dépenses importants des entreprises. Problème ? 93 % des organisations admettent débourser de l'argent pour des logiciels sous-utilisés (shelfware) et près de 25 % considèrent que leurs dépenses logicielles sont gaspillées, selon une étude Flexera et IDC. Cela s'explique par de la suracquisition, des migrations vers de nouvelles solutions, une fusion/acquisition génératrice de doublons, ou encore des réductions d'effectif. Les raisons conduisant une entreprise à se retrouver en situation de sur-licensing sont variées et les possibilités de décommissionner peu fréquentes.

Pourtant, avec Gathering Tools, vous avez la possibilité d'arrêter d'utiliser des applications métiers aux coûts de licence exorbitants pour faire de la simple collecte de données. Par exemple, la finance utilise une licence EPM simplement pour collecter des données et les intégrer dans le bon format au SI ? Et bien avec un document Gathering Tools, vous pouvez "déplacer" la fonction de collecte dans un outil pour lequel le nombre d'utilisateurs n'a pas d'impact sur le coût des licences, et ne donner une licence EPM qu'aux utilisateurs en charge de l'analyse : un bon moyen d'optimiser les coûts !



# Diminuer les risques en matière de cybersécurité

Le marché de la cybersécurité est en croissance de 9 % par an<sup>1</sup>. Les entreprises ont bien compris l'urgence de mettre en place de véritables stratégies de protection dans ce domaine. Cependant, 41 % d'entre elles pensent qu'avoir une informatique fiable et sécurisée devient plus difficile d'année en année. En effet, les architectures des systèmes d'information sont de plus en plus complexes, les brèches se multiplient avec la plus grande mobilité des salariés mobiles, le BYOD, l'hébergement d'applications critiques hors des murs de l'entreprise, etc. Néanmoins, une grande partie des failles de sécurité provient d'actes très simples comme le partage de fichiers Excel par mail.

Gathering Tools n'est pas un logiciel de cybersécurité et ne résoudra pas tous vos problèmes, mais il peut supprimer les failles importantes liées à l'usage intensif d'Excel. En sécurisant les processus basés sur des tableurs, en ajoutant une gestion des droits, l'impossibilité d'exporter des données, vous limiterez très fortement les risques. Une première victoire non négligeable.

<sup>1</sup> Le nouveau paradigme de la cybersécurité - PAC, CXP 2018



# Vendre GT en interne : comment font nos clients ?

Par Sébastien Pancher



Vous avez fait l'acquisition de GT il y a quelque temps déjà (nous vous félicitons pour cet excellent choix !) pour répondre à un besoin précis (élaboration budgétaire, collecte de données RSE, prévisions commerciales...). Depuis, vous êtes convaincus de son intérêt : GT pourrait être utilisé dans de très nombreux cas, les processus Excel étant omniprésents avec leur lot de difficultés pour la collecte et la consolidation de données. En revanche, il n'est pas toujours simple de faire foisonner un outil comme GT en interne, bien que vous soyez convaincu de son utilité. Voici les méthodes éprouvées sur le terrain par nos clients.

## Montrer par A + B que GT est disruptif

---

Votre direction ou les autres départements boudent GT car ils ne le perçoivent pas comme innovant ? Ils croient que c'est seulement le moyen de remplacer leur Excel pour les connecter au SI et satisfaire la DSI ? Comme ils se trompent... Pour les faire changer d'avis, rien de tel qu'un peu de marketing, avec la mise en avant de chiffres clés : jours/homme économisés pour les développements, temps gagné dans les processus de collecte, fiabilisation des données et donc des KPI, etc. Nos témoignages clients regorgent de ce type d'informations. Voici le point de vue d'un de nos clients, le Groupement des Mousquetaires, qui a étendu l'utilisation de GT en peu de temps.

*“ L'outil GT est rentré dans le groupement par l'intermédiaire de l'enseigne Rody, qui souhaitait consolider les données de ses 160 points de vente. De nombreux indicateurs étaient collectés à l'aide d'échanges de classeurs Excel. Les convaincre du gain qu'occasionnerait la migration de tous ses processus sur la technologie GT fut facile. Et de fait, ce fut un projet rapide et satisfaisant pour le métier. Toutefois, il ne s'agissait alors que d'un besoin spécifique, d'une expérience isolée. Ce projet n'avait pas mis en œuvre de supervision informatique, ni de modélisation de données transversale. Rapidement, à la faveur d'échanges entre utilisateurs, la technologie a intéressé d'autres services. ”* [Extrait du témoignage de la Stime, Groupement des Mousquetaires.](#)

Autre moyen de prouver que GT change complètement la donne, des exemples de processus accélérés et simplifiés : *“ L'outil nous a débarrassé de la totalité des macros VBA, et sans aucune ligne de code, notre projet est bien plus souple à maintenir. Ainsi, lorsque nous devons modifier la structure du budget en cours de processus, il nous suffit de mettre à jour les données de référence et de relancer les campagnes : tous les documents sont alors automatiquement synchronisés. C'est sur ce point particulier que le gain de temps est le plus important, surtout concernant la restitution de nos tableaux de bord : nous avons économisés 18 jours / hommes grâce à Gathering Tools ! ”* [Extrait des témoignages de Sandrine Lainé, Contrôleur de gestion Senior & Camille Looses, Responsable de domaine informatique.](#)

# Mettre en place un club utilisateur

Les clubs utilisateurs sont des moments parfaits pour le partage de bonnes pratiques et les réflexions autour de nouveaux processus. Nous le savons pertinemment puisque nous en organisons un chaque année. De votre côté, peut-être avez-vous d'ores et déjà un club actif dans votre entreprise. Dans ces cas-là, le mieux est de se greffer dessus pour venir présenter un ou deux projets GT couronnés de succès. L'idéal, bien sûr, est de faire parler les responsables métiers. Les différents départements s'identifieront plus facilement de cette manière.

Si vous n'avez pas de club, rien ne vous empêche d'inviter les responsables métiers ayant des problématiques Excel pour un déjeuner ou un atelier. Voici des exemples de thématiques : "Comment gagner du temps dans mes consolidations ?", "Comment sécuriser / fiabiliser mes données Excel ?", "Comment diminuer drastiquement mes temps de collecte et mieux gérer les relances ?". Cette fois-ci, en tant que DSI, vous aurez toute légitimité à leur donner des conseils. Pensez à illustrer votre propos de cas concrets mis en place dans votre entreprise afin d'être plus percutant.

Enfin, si la mise en place d'un club utilisateur "physique" est trop complexe, il reste toujours la solution des outils de communication interne comme Slack, Yammer ou Gotomeeting... Ne vous privez pas d'y créer un groupe (ou un channel) de discussion "Productivité Excel" pour glisser vos meilleurs conseils.



## Draguer les directions dont vous êtes le moins proche

---

Pour augmenter l'utilisation de GT (et donc son ROI) en interne, il faut aller séduire les directions les plus déconnectées de la DSI. Il y a de fortes chances pour que ce soit elles qui consomment le plus d'Excel ou, en tout cas, qui bricolent des solutions pour la collecte et l'intégration de leurs données. Elles auraient donc beaucoup à gagner à utiliser GT. Bien sûr, allez-y en douceur, proposez sans imposer, tout est dans la suggestion... comme le souligne le témoignage de GEODIS.

*“Le meilleur conseil que je pourrais donner est de se rapprocher du métier. Gathering Tools, par son principe de fonctionnement même, permet justement à la DSI et aux métiers de collaborer sur des sujets sur lesquels ils ne se seraient pas rencontrés sans l'outil. Les utilisateurs qui viennent nous voir avec les fichiers Excel qu'ils utilisent sont généralement dépositaires d'une grande expertise que Gathering Tools permet de préserver, tout en la transposant dans une solution techniquement compatible avec nos exigences. Le second conseil que je donnerai est de surtout rester simple dans la mise en œuvre des fichiers. Travailler en partenariat avec nos métiers et implémenter leurs vrais besoins, voilà la recette de notre succès.”* Extrait du [témoignage de Bruno Ducros, Business Intelligence Manager, GEODIS.](#)

## Prouver que GT = développements courts

---

Ici, rien de tel que des exemples en guise de preuves.

*“Nous avons mis en place GT pour remonter des données sans passer par nos logiciels de reportings structurants. En effet ces logiciels sont trop lourds et cela aurait été trop long et trop cher à développer. Au départ, GT a été utilisé pour les données de trésorerie de 70 filiales. Maintenant, nous avons étendu son usage à d'autres processus. GT nous sert parfois de transition entre deux systèmes. Par exemple nous*

*l'avons utilisé pendant 18 mois avant que notre ERP RH soit opérationnel. Les temps de développements très courts et les coûts raisonnables nous permettent de faire évoluer les projets GT très facilement. Nous sommes dans une vraie dynamique. D'ailleurs ce sont maintenant les métiers qui viennent nous voir, grâce à notre base installée ça a permis de donner des idées aux autres.” [Loïc Horem, Responsable informatique / IT Manager chez Mersen.](#)*

*“Gathering Tools a deux énormes avantages. Le premier est que les temps de développement d'une application métier sont la plupart du temps très courts, à peine quelques jours/hommes. Comparé au développement d'outils sur mesure ou à l'intégration et au paramétrage d'applications métiers dédiées, nous gagnons vraiment en réactivité ! Le second est que la solution nécessite peu d'accompagnement des métiers car elle reprend les formulaires Excel à l'identique ou presque... Les différences ne sont pas ou peu visibles pour l'utilisateur final. Elles concernent principalement la sécurisation et la fiabilisation des workflows. Bien sûr, il est possible d'aller plus loin en ajoutant des étapes de validation ou une gestion des droits. C'est d'ailleurs ce qui nous a séduits.” [Sylvain Baduel, Responsable BI chez Edilians.](#)*

## Réaliser une Success Story

---

Nos clients sont de plus en plus nombreux à se prêter au jeu du témoignage (merci à eux !), comme vous avez pu le constater avec les citations ci-dessus. Ce sont, certes, des livrables dont nous nous servons dans notre marketing, mais ce sont aussi de beaux supports à valoriser en interne. En effet, lorsque la DSI ou un métier met en évidence les gains de temps, d'argent, de qualité de données d'un projet GT, il est tout à fait opportun de le partager sur l'intranet ou dans la newsletter envoyée aux salariés. Ce sont des bonnes pratiques à partager, d'autant que l'utilisation de GT peut bénéficier à toutes les activités, toujours promptes à recourir à Excel pour automatiser le moindre de leurs processus...

# La méthodologie projet GT (agrémentée de précieux conseils)

Par Matthieu Barbillat



Avoir une méthodologie bien rodée est essentiel pour tout éditeur ou intégrateur. Même si certaines étapes sont de grands classiques, chaque acteur a ses propres spécificités. Certains ont même baptisé leur méthode projet ! Chez Gathering Tools, nous ne sommes pas allés jusque-là, mais voici tout de même une liste exhaustive des principales étapes d'un nouveau projet GT, enrichie des précieux conseils de Sandra Durand-Desgranges, directrice de notre pôle consulting.

# 1 Première démonstration de l'outil

Lorsqu'un prospect prend contact avec Gathering Tools pour un éventuel projet, nous programmons toujours une première démonstration générale de l'outil. Elle est réalisée par un membre de l'équipe commerciale. Si la solution intéresse, nous pouvons réaliser une maquette de démonstration sur un exemple relatif à la demande initiale (même métier ou même problématique Excel). Cette maquette ne concerne pas que les documents à convertir, mais bien toute la démarche GT : actions qui publient les documents, saisie des données, intégration dans la base et restitution.

**L'avis de Sandra Durand-Desgranges,  
Directrice du Pôle Consulting**

*"L'important pour cette première étape est de prendre conscience des capacités fonctionnelles de l'outil avant tout !"*

# 2 Réalisation d'un POC avancé

Si le prospect démontre un véritable intérêt à la fin de l'étape de démonstration, nous réalisons un Proof of concept (POC) beaucoup plus détaillé. Cette fois-ci, il est construit dans son environnement, avec un exemple de campagne plus abouti, afin d'être au plus proche d'une situation réelle.

**L'avis de Sandra Durand-Desgranges,  
Directrice du Pôle Consulting**

*"Ce POC est souvent révélateur pour les clients, car nous travaillons dans leur environnement, avec un process qui leur appartient. Attention par contre à ne pas vouloir brûler les étapes et tout faire tout de suite !"*

## 3 Chiffrage global en fonction de l'existant Excel

Cette troisième étape (la première pour les clients existants qui n'ont pas besoin de POC) consiste à donner un chiffrage à partir de l'existant Excel. Les fichiers qui nous sont fournis sont étudiés attentivement par l'équipe Consulting afin d'établir un premier devis global qui comprend le développement, l'accompagnement, les coûts de licence et de formation. Bref, le projet complet !

**L'avis de Sandra Durand-Desgranges,  
Directrice du Pôle Consulting**

*"Chez Gathering Tools, c'est l'existant Excel qui tient lieu de cahier des charges. Nous fonctionnons ensuite en mode itératif pour adapter le projet à vos besoins, au fur et à mesure."*

## 4 Atelier de valorisation

Les ateliers de valorisation ont pour but de convaincre les décideurs des gains pouvant être obtenus par l'implémentation de Gathering Tools. En effet, ils ne sont pas les utilisateurs du logiciel et leurs attentes sont, par conséquent, différentes. La plupart du temps, les utilisateurs attendent de GT une automatisation et une fiabilisation de leurs processus : leur priorité est de gagner du temps. Les décideurs, de leur côté, ont une vision plus stratégique et se demandent quels autres bénéfices peuvent légitimement être obtenus.

Nous déroulons alors notre méthodologie de valorisation des données. À partir de l'impact du processus sur le fonctionnement de l'entreprise, nous définissons avec le client des indicateurs clé de performance (KPI) spécifiquement adaptés au contexte : qualité des données, interopérabilité, facilité d'obtention, contribution du processus au résultat de l'entreprise... Nous valorisons chacun des KPI retenus par le client à leurs niveaux actuels, puis nous définissons quels progrès peuvent être obtenus grâce à l'implémentation du projet par Gathering Tools.

Nous définissons ensuite un tableau de bord de suivi qui permettra de contrôler, au fur et à mesure de l'avancement du projet, que les bénéfices escomptés sont effectivement obtenus. Avec le chiffrage et l'atelier de valorisation, les clients connaissent avec autant de précision le montant de leur investissement que les bénéfices engrangés !

**L'avis de Sandra Durand-Desgranges,  
Directrice du Pôle Consulting**

*"Les ateliers de valorisation permettent d'éduquer les décideurs sur la valorisation des données de leur propre entreprise lorsque cela est nécessaire. Cela leur permet d'appréhender le déploiement de Gathering Tools comme une composante de leur propre stratégie."*

## **5 Kickoff : création d'une fiche projet**

Pour faire suite à ce chiffrage, s'il a été accepté par le prospect/client, nous organisons une réunion collective. Sont présents : le métier à l'origine de la demande, sa DSI et l'équipe Consulting GT. L'objectif ? Soulever les interrogations amenées par l'analyse des fichiers, challenger les processus en place, aborder la question des workflows, des étapes de validation... À l'issue de cette réunion, une fiche projet GT est créée et partagée. Elle pose les bases des futurs échanges.

Cette fiche projet est aussi l'occasion de faire un chiffrage beaucoup plus précis. Nous affinons tous les postes du devis (paramétrages, temps expert alloué, etc.). C'est aussi l'occasion d'établir un planning, avec les délais prévus pour chaque stade du projet.

**L'avis de Sandra Durand-Desgranges,  
Directrice du Pôle Consulting**

*"L'implication de la DSI, dès les prémices du projet, est très importante. Elle permet ensuite de fluidifier les échanges, de tenir les délais et d'aborder dès le départ les possibles spécificités liées à l'intégration des données au SI."*

## 6 Cadrage avec le client

Lorsque tout est calé et décidé, la phase de cadrage démarre. Cette fois, seulement le chef de projet métier et le consultant Gathering Tools sont concernés. Nous mettons en place des ateliers pour rentrer plus en profondeur dans les processus. Quelles sont les manières de travailler, d'échanger les informations, d'intégrer les données, etc. Grâce à notre expérience, nous amenons de la robustesse dans la démarche, nous renforçons la sécurité des données, etc.

**L'avis de Sandra Durand-Desgranges,  
Directrice du Pôle Consulting**

*"Cette étape de cadrage est extrêmement enrichissante pour nous comme pour le client car elle permet de véritablement se projeter dans GT, d'envisager de nouvelles manières de faire, impossible avec Excel ! Et pour qu'elle soit le plus fertile possible, je recommande systématiquement à tous les gestionnaires de campagnes de créer des référentiels de code libellés et de sortir des projets Excel informels ! C'est la clé du succès."*

## 7 Phase de développement

Une fois le cadrage terminé, place au développement ! À cette occasion un kickoff chez le client est organisé où cette fois encore sa DSI est conviée. Nous discutons des accès serveur, des interconnexions avec les logiciels structurants, etc. En clair du déploiement de GT dans l'environnement hôte. Les développements sont ensuite réalisés au sein de notre entreprise. Dans la plupart des cas, il faut compter entre 20 et 40 jours hommes pour un premier projet.

**L'avis de Sandra Durand-Desgranges,  
Directrice du Pôle Consulting**

*“Le fait que les développements soient faits en interne chez Gathering Tools peut parfois faire peur, mais les années d'expérience accumulées nous ont prouvé que c'était la manière la plus efficace de fonctionner. D'autant plus que nous organisons d'une part des comités de projet hebdomadaires avec les clients (métier) afin de les tenir informés de l'avancée de leur projet et d'autre part des comités de pilotage mensuels avec toutes les parties prenantes (DSI, métiers). Enfin, grâce au module Answer, ils peuvent tester les formulaires tout au long du projet. C'est un excellent moyen de se projeter !”*

## 8 Phase de test et de finition

Après la phase de développement, nous mettons le projet GT entre les mains du client pour qu'il réalise des tests dans son environnement. Nous livrons un manuel avec toutes les étapes de fonctionnement afin qu'il se mette en situation réelle par rapport à l'enchaînement des campagnes et la volumétrie s'il le souhaite. Nous n'intervenons que pour procéder aux derniers ajustements nécessaires.

**L'avis de Sandra Durand-Desgranges,  
Directrice du Pôle Consulting**

*"Lors de cette phase de test et de finition, nous fournissons une liste exhaustive des contraintes qu'il doit vérifier."*

## 9 Mise en production

Enfin, quand les allers-retours liés à la phase de test sont clos, la mise en production débute. Evidemment, si besoin, les clients ont toujours accès au support projet ou technique GT. Nous restons en étroite relation avec eux.

**L'avis de Sandra Durand-Desgranges,  
Directrice du Pôle Consulting**

*"Même si le projet est en production, le client garde la main pour effectuer des modifications grâce aux questionnaires de paramétrage. C'est une véritable volonté de la part de Gathering Tools de donner de l'autonomie aux gestionnaires de campagnes, afin qu'ils ne soient pas totalement captifs comme c'est le cas chez d'autres éditeurs."*

# Les dessous de l'expertise Gathering Tools

Par Sandra Durand-Desgranges



Depuis 2003, Gathering Tools édite et intègre sa solution de collecte automatisée de données de type Excel. Ces seize années ont mené l'entreprise vers différents projets, différentes entreprises et différents interlocuteurs. Ils ont tous enrichi la vision et la méthode qui est aujourd'hui utilisée au sein de GT. Ce sont aussi grâce à eux que l'expertise de Gathering Tools est si riche et pointue. Voici un florilège des principaux points forts de l'expertise GT.

## Une double compétence pour casser les silos

---

L'expertise de Gathering Tools repose sur une base essentielle : la capacité à comprendre d'une part, les problématiques métiers et d'autre part, celles de la DSI afin de créer une passerelle entre ces deux mondes parfois si lointains. Pour ce faire, nous sommes très exigeants dans nos recrutements et notre politique de formation interne. Nous demandons à nos futures recrues de maîtriser les environnements Excel, utilisés par le métier, aussi bien que les bases de données SQL, l'environnement de la DSI. Grâce à cette double connaissance, nous pouvons mettre en harmonie les besoins métiers et les objectifs IT.

Dans les entreprises où la relation DSI / métiers peut parfois être complexes, déployer GT est en effet l'occasion de recréer du lien, de fluidifier les échanges. Yannis RAFFIN, Business Intelligence - IT Corporate chez GEODIS en témoigne : *«L'acquisition de Gathering Tools s'est faite pour deux raisons principales. La première est que, côté IT, nous voulions compléter notre offre de solutions autour de la donnée. L'idée était de disposer d'un process de collecte intégré, fiable et sécurisé pour, notamment, enrichir notre portail de reporting. La seconde, tout aussi importante, est que les métiers souhaitaient bénéficier de workflow de collecte de données très intuitifs, proposant des fonctionnalités avancées de suivi, de traçabilité et de mise en place de règles de gestion complexes. Nous avons alors fait converger ces intérêts complémentaires grâce à GT.*

*Suite à son déploiement, nous avons parlé en interne de la solution et elle a rapidement fait des émules. Même si l'utilisation est restée au départ assez confidentielle, le bouche-à-oreille a fait son oeuvre et les métiers sont venus à nous avec de nombreuses idées de projet. Ce sont soit des remplacements de processus existants, soit de nouvelles idées de collecte pour du reporting. La relation entre l'IT Corporate et les directions métiers a donc clairement pris un nouveau tournant grâce à GT !»*

## Une méthode projet agile et collective

---

Toujours dans un souci de réflexion collective et de co-construction, nous avons établi notre méthode projet de manière à ce que toutes les parties prenantes soient réunies dès les prémices. En effet, démarrer un projet GT pour la fonction trésorerie d'un grand groupe, sans prévenir la DSI dès le départ, peut être source de ralentissements ou de coûts supplémentaires. Si les spécificités du SI ne sont pas prises en compte dès le démarrage, l'intégration des données pourrait se révéler plus compliquée que prévue.

Afin que le projet réponde à tous les besoins, ceux des métiers et de la DSI, nous fonctionnons donc collectivement et par itération afin de conserver une grande agilité. C'est seulement de cette manière que nous pouvons challenger et améliorer les processus métiers existants. Ils peuvent, par exemple, tester à tout moment les formulaires développés grâce au module Answer. Mais cette souplesse s'inscrit toujours dans le cadre d'étapes d'avancement clairement définies.

## Des possibilités de formation adaptées à tous les profils

---

La seule étape de formation "obligatoire" au logiciel Gathering Tools concerne les gestionnaires de campagne. Nous leur recommandons vivement de suivre un module d'une demi-journée de formation pour apprendre à gérer toutes les subtilités de la gestion de campagne GT et ainsi profiter de toute sa richesse fonctionnelle. Pour les contributeurs aux campagnes, quelques minutes de démonstrations suffisent dans la plupart des cas, puisque GT reprend trait pour trait l'univers Excel qui leur est familier. Ils ne sont donc pas perdus, bien au contraire !

Pour les clients qui souhaitent acquérir des licences de développement pour une totale autonomie dans la création de projet, nous avons mis en place un programme de formation plus poussé. Il comporte deux niveaux de formation, ainsi qu'une certification.

## Un support réactif et modulable

---

Ce n'est pas un point très original mais il est toutefois central : le support client. Il est évidemment inclus dans les tarifs de maintenance et notre équipe est disponible tous les jours ouvrés de 09h00 à 18h00. Nous traitons toutes les questions, les plus basiques comme les plus complexes. La seule distinction que nous faisons concerne la nature de la demande : concerne-t-elle les fonctionnalités du logiciel GT ou une remise en cause du processus lié à son utilisation ?

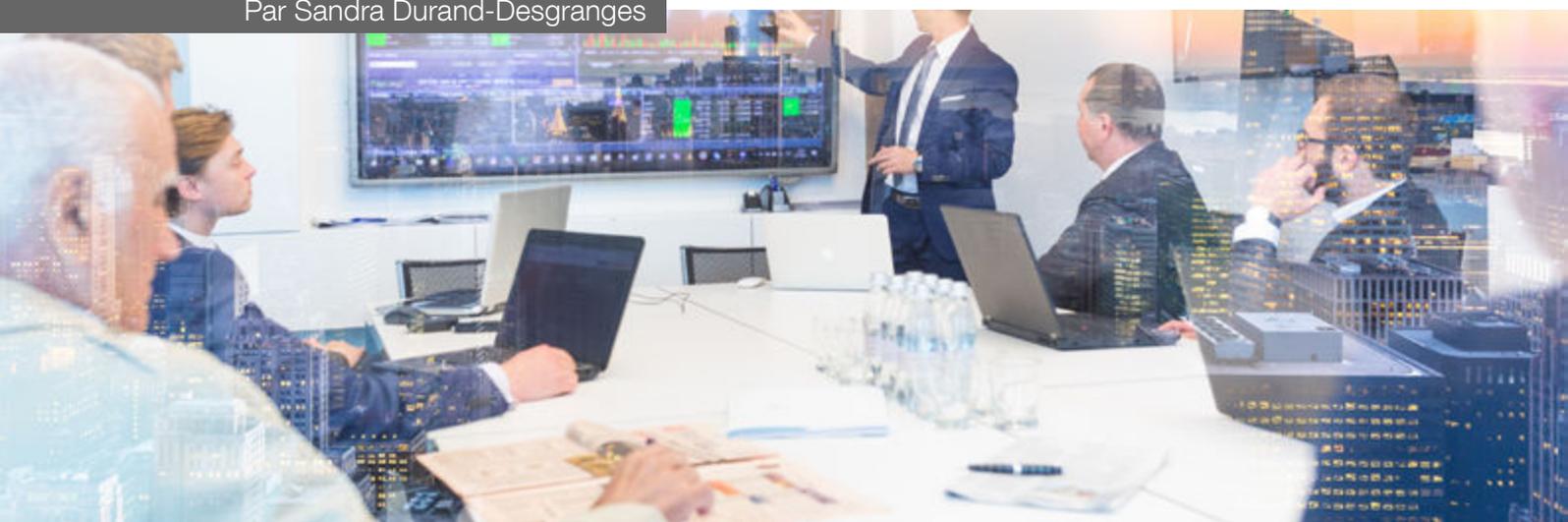
Grâce à notre équipe support, nos clients peuvent automatiser en toute autonomie leurs processus type Excel, sécuriser les workflows de tableurs ou encore fiabiliser les processus de validation des flux de travail sous Excel.

Bien évidemment, l'expertise Gathering Tools et sa diffusion ne s'arrêtent pas là. Nous organisons chaque année un club utilisateurs pour que cette expertise, et celle de nos clients, soit partagée de vive voix, au travers d'exemples concrets. D'ailleurs, si vous souhaitez présenter l'un de vos projets à la communauté GT, la prochaine édition se tiendra début 2020 !



# Et le ROI de Gathering Tools, on en parle ?

Par Sandra Durand-Desgranges



Comme nous avons pu le voir dans les billets précédents, les possibilités de déploiement de GT sont extrêmement nombreuses. Certains clients aiment même à nommer GT leur outil “tout-en-un”. Sa transversalité et ses capacités à s’adapter à des processus de collecte et des environnements techniques très différents font de lui un logiciel très rentable. Voici donc les principaux points sur lesquels vous pourrez constater un fort ROI.

## ROI car meilleure qualité de données

---

Déployer Gathering Tools dans son entreprise est un excellent moyen d'améliorer la qualité globale des données présentes dans le SI et donc des indicateurs stratégiques utilisés dans l'entreprise. Un de nos client, Analytics Deputy Manager dans une entreprise du CAC40, le confirme : *“Nous avons fait appel à GT pour le département EHS (Environnement Hygiène Sécurité) initialement. Nous avons besoin d'un outil de collecte plus fiable et sécurisé qu'Excel et surtout que l'on puisse connecter au SI. Nous souhaitons éliminer les heures perdues à consolider et intégrer les données manuellement et tous les risques que cela comportait.*

*Le logiciel a très clairement fait ses preuves ! Nous l'avons donc fait connaître en interne et, de ce fait, les métiers nous sollicitent régulièrement pour créer des campagnes de collecte, même ceux dont nous n'entendions jamais parler avant. Cela nous permet de faire entrer de nouvelles données dans le périmètre du SI. Elles étaient avant stockées sur des fichiers type Excel. C'est donc une amélioration notable pour la qualité des données BI.”*

## ROI car gains de temps

---

Les gains de temps dans la collecte ou l'intégration de données sont rarement cités en objectif primordial des premiers projets GT. Pourtant, une fois les projets en production et après au moins une itération complète du processus, le premier point fort de Gathering Tools évoqué par 68 % des clients est “l'automatisation/gains de temps”.

En effet, Gathering Tools permet de conserver la souplesse d'Excel, tout en améliorant tous les workflows de gestion de campagne (envois, relances, consolidation, intégration...) ce qui permet de gagner un temps non-négligeable. La preuve avec le [témoignage de Sandrine Lainé, Contrôleur de gestion Senior & Camille Looses, Responsable de domaine informatique chez Kiloutou](#) : "[...] lorsque nous devons modifier la structure du budget en cours de processus, il nous suffit de mettre à jour les données de référence et de relancer les campagnes : tous les documents sont alors automatiquement synchronisés. C'est sur ce point particulier que le gain de temps est le plus important, surtout concernant la restitution de nos tableaux de bord : nous avons économisé 18 jours/hommes grâce à Gathering Tools !"

## ROI car développements rapides

Un projet GT peut concerner un processus extrêmement complexe et structurant au sein de l'entreprise ou être simplement une brique additionnelle pour collecter des données au format spécifique, n'entrant pas dans les cases traditionnelles. Quoiqu'il en soit, les temps de développements diffèrent, comme pour tous les logiciels. Voici cependant quelques chiffres qui démontrent que la durée associée à la création d'une campagne GT n'a rien de comparable avec des déploiements de logiciels métiers (SIRH, TMS, EPM, BI, etc.).

### Les temps de développement des projets GT

- 21 % > moins de 10 jours hommes
- 18 % > 10/20 jours hommes
- 50 % > 20/50 jours hommes
- 10 % > 50 jours hommes et plus



Vous l'aurez compris, la majorité des projets GT nécessite entre 20 et 50 jours/hommes. Et seuls 10 % nécessitent plus de 50 jours. Toutefois, de nombreux projets sont également réalisés en mode «Quick Win», surtout dans les grandes entreprises (32,5 % des projets). Bien sûr, cette rapidité de développement ne sacrifie pas la pérennité, au contraire : 30 % des projets GT sont toujours opérationnels plus de 3 ans après leur mise en production. Lorsque ce n'est pas le cas, il a souvent été remplacé par un autre projet GT (dans 42 % des cas). De quoi atteindre très rapidement un ROI satisfaisant !

## ROI car amélioration de la collaboration IT/métiers

---

Bien entendu, nous abordons ici un ROI indirect, car il est compliqué de mesurer précisément les impacts d'une meilleure collaboration entre la DSI et les métiers. En revanche, personne ne pourra contester que ces impacts existent et qu'ils sont positifs pour l'entreprise : moins de shadow IT, augmentation de la masse de données intégrées au SI, meilleure compréhension des enjeux métiers et donc réponses plus adaptées, etc.

Voici quelques témoignages qui expriment cet aspect mieux que nous pourrions le faire :

*“Gathering Tools est devenu l'un des outils pour construire un dialogue avec nos utilisateurs sur des processus parfois critiques. [...] Des équipes bipartites, regroupant des acteurs métiers ainsi que des personnels IT, se constituent spontanément afin de réfléchir à la transformation digitale de nos processus grâce à Gathering Tools. Au fond, GT est un outil qui permet de matérialiser les bénéfices d'un véritable dialogue entre la DSI et les métiers.”* [témoignage de la Stime. Groupement des Mousquetaires.](#)

*“Il faut être clair : l'éradication d'Excel est une utopie. C'est la raison pour laquelle de nombreux outils proposent des add-ins, des plug-ins, bref une interface Excel pour que les utilisateurs accèdent finalement au Système d'Information. Cependant, demander aux utilisateurs de renoncer à tous les documents qu'ils avaient patiemment construits au profit d'une interface totalement différente est un important facteur de risque. [...] Le positionnement de Gathering Tools permet justement de résoudre ce problème [...] Plutôt que de se battre contre les utilisateurs, nous passons du shadow IT à un Managed IT.” [témoignage de Danone.](#)*

## **ROI car meilleure politique d'asset management**

---

Lorsque nous avons conçu Gathering Tools, le but n'était pas de totalement remplacer Excel, cela serait complètement utopique. Excel est tout à fait justifié pour un usage bureautique. GT ne permettra jamais de décommissionner des licences Office. Toutefois, notre logiciel permet de réduire les coûts de licences associés à des logiciels métiers structurants. Comment ? En supprimant les licences qui ne servent qu'à 5% de leur capacité. Par exemple, les collaborateurs à qui il est simplement demandé de remplir des formulaires avec des données en leur possession (provenant souvent de classeurs Excel !) n'ont pas besoin d'une licence complète pour le logiciel de trésorerie ou la suite supply chain. Les formulaires Gathering Tools sont de parfaits substituts. Ils permettent de réaliser des économies substantielles.

Autre cas : la DSI qui développe des outils maison pour collecter et intégrer des données à l'ERP par exemple. Ces projets peuvent prendre beaucoup de temps et leur maintenance est souvent fastidieuse ! Là encore, vous avez une réponse simple et peu onéreuse à déployer : GT.

# Conclusion

---

Vous avez maintenant toutes les cartes en main pour développer l'utilisation de Gathering Tools au sein de votre organisation. Bien sûr, si vous rencontrez encore des difficultés ou des réticences de la part de certains services, nous nous ferons un plaisir de vous accompagner dans leur évangélisation.

Enfin, pour aller plus loin dans votre connaissance de GT et dans le partage de bonnes pratiques, nous ne pouvons que vous inciter à télécharger les témoignages clients présents sur notre site web ou même à participer à notre Club Utilisateurs !

# À propos

---

Société française créée en 2003, Calame Software S.A.S est un éditeur de logiciels spécialisé dans la collecte automatisée de données.

Avec la suite logicielle Gathering Tools, l'ambition de Calame Software est de proposer une plateforme d'échange de données souple et évolutive permettant d'améliorer la qualité des données tout en diminuant les coûts de maintenance des processus métiers. Capable de s'adapter à tous les départements de l'entreprise, Gathering Tools répond à la fois aux enjeux des directions fonctionnelles et des directions informatiques, en allégeant le travail de tous les acteurs tout en permettant une intégration des données terrain au référentiel de l'entreprise.





**Calame Software S.A.S**

70 Avenue de la République

92320 Châtillon

+33 (0)1 46 12 40 40

[www.gathering-tools.com](http://www.gathering-tools.com)