



CONSEIL | INGENIERIE | ENTREPRISES DE SERVICES
DU NUMÉRIQUE | CABINETS D'AVOCATS

Comment vous différencier sur un marché de plus en plus concurrentiel ?

censio
Karamba!

INTRODUCTION



Selon le Syntec Conseil, le marché du conseil en France a doublé entre 2009 et 2019... et doublera encore de taille d'ici à 2031. Le nombre d'avocats, lui, a augmenté de 36 % en 10 ans.

Comment maintenir sa compétitivité, et se distinguer parmi une concurrence toujours plus vive et importante ?

Comment être réactif et adaptable, dans un environnement économique de plus en plus imprévisible ?

Nos experts Censio Karamba, spécialisés dans les projets de transformation créateurs de valeur pour les sociétés de conseil et de service, vous confient 6 façons de vous différencier et d'accroître votre résilience.

1. ACCROÎTRE SA PRODUCTIVITÉ ET SA COMPÉTITIVITÉ

La problématique :

Les cabinets de conseil connaissent une phase de forte croissance, qui se traduit par un rythme accéléré et une multiplication des projets. Pour tirer profit de cette croissance, et dans un contexte de compétition accrue sur les tarifs, il est plus que jamais essentiel de maintenir la productivité à tous les niveaux, et dans toutes les activités.

Comment se différencier ?

Se doter des bons outils, et en particulier d'un ERP moderne et adapté aux besoins spécifiques des cabinets de conseil ou sociétés d'ingénierie, constitue un véritable levier de compétitivité.

Solution logicielle visant à unifier le système d'informations d'une entreprise – en intégrant notamment les achats, les ventes, la production, la gestion des stocks, la comptabilité générale et analytique ainsi que le reporting – l'ERP participe à la productivité.

Outre la centralisation de l'information et la dématérialisation des dossiers, il permet en effet :

- Une meilleure facturation du travail des consultants, **en améliorant la collecte des temps facturables**, grâce à des outils plus pratiques. Par exemple : la possibilité de déclarer les temps sur différents terminaux (PC, tablette, smartphone...), ou la capture – et non la saisie – des temps, automatisée ;

- Une amélioration de la productivité du « back office ». Par exemple, **une clôture mensuelle plus rapide** accélère la production de chiffres, et permet au DAF et à ses équipes de se consacrer à des tâches plus stratégiques ;

- Une solution Cloud, qui associe **mise à disposition rapide des innovations** (technologiques et fonctionnelles) et la **mise à jour applicative automatique**, accroît l'efficacité et la disponibilité des équipes IT ;

- La simplicité de paramétrage des workflows donne plus de réactivité et d'efficacité aux équipes. En cas de changement d'organisation ou de parcours de décision, les équipes peuvent **modifier en toute autonomie les parcours de validation**, sans dépendre de la disponibilité des équipes IT.

Ce que disent nos clients S4XPS By Censio Karamba

- **10 % de productivité en plus** grâce à l'optimisation de l'affectation des ressources.
- **5 à 30 % de volume facturé** en plus, grâce à la capture exhaustive et détaillée des temps
- **Une réorganisation et replanification simple** en cas d'imprévu (maladie d'un collaborateur, allongement d'une mission...)
- Un accès simplifié au meilleur de la technologie, en réduisant les coûts et les risques, grâce au choix d'une **solution pré-packagée**

Le service professionnel : une entreprise comme les autres

Vous pensez qu'un ERP est un outil réservé aux entreprises manufacturières ou commerciales, qui gèrent des stocks physiques ou des productions de biens matériels ? Pourtant, les cabinets d'avocats ou sociétés de conseil partagent les mêmes besoins !

- Votre matière première ? Les heures d'expertise de vos collaborateurs. L'ERP vous aide à gérer au mieux ce précieux « stock » !
- Votre process de fabrication ? La gestion de projet. Optimisez votre productivité et calculez en temps réel le prix de revient, améliorez les marges, traquez les coûts cachés...
- Comme toute entreprise, vous devez pouvoir améliorer la facturation, automatiser les relances et les encaissements, optimiser votre trésorerie...
- Votre différenciation produit ? Votre capacité à imaginer de nouveaux services, et développer des offres nouvelles...

Un ERP vous aidera ainsi à mieux piloter votre activité. A condition d'opter pour une solution spécifiquement développée pour répondre à vos besoins, et qui parle le même langage que vous.

2. AUGMENTER LA SATISFACTION ET FLUIDIFIER LA RELATION CLIENT

La problématique :

Face à une concurrence accrue, les clients se montrent légitimement plus exigeants. Ils privilégient un prestataire qui affiche des offres et des devis clairs, capable de respecter les conditions contractuelles négociées, d'émettre des factures détaillées et précises... La rigueur et la transparence sont plus que jamais essentielles.

Comment se différencier ?

Dès le devis ou la réponse à l'appel d'offres, la société de conseil ou d'ingénierie peut se différencier par la rapidité et la pertinence de sa réponse. Une solution logicielle capable d'industrialiser le devis, dans le respect strict des conditions contractuelles (y compris en cas de négociation globale à l'échelle de plusieurs entités d'un groupe) fera la différence.

La facturation doit s'accompagner d'un reporting détaillé, précisant les heures et prestations réalisées par les différents collaborateurs impliqués, en toute transparence – ce qui impose l'usage d'un outil dédié systématisant le suivi de chaque projet.

Cette facturation plus détaillée, mais aussi plus fiable, réduit le nombre de litiges et accélère l'encaissement.

Ce que disent nos clients S4XPS By Censio Karamba

- Les devis sont plus détaillés et plus clairs
- **46 % des litiges clients relatifs à la facturation en moins** grâce à une facturation accompagnée d'un reporting précis, en toute transparence
- La relation client est plus fluide, le **DSO réduit** (Day Sales Outstanding : délai moyen de recouvrement ou de paiement constaté entre la date d'émission d'une facture client et son encaissement)
- Le processus « quote to order » est **plus rapide de 95 %**
- La possibilité de répondre à des demandes spécifiques des clients en matière de reporting (par exemple un reporting annuel)

3. SOIGNER SON IMAGE ET VALORISER SON ACTIVITÉ



La problématique :

De nombreux cabinets de conseil ou d'ingénierie reconnaissent une « sous-évaluation » de leur activité, par manque de temps à consacrer à sa valorisation et à son image.

Que ce soit dans une optique de revente, ou tout simplement pour bénéficier d'une meilleure image, il est important d'améliorer la perception de l'activité par les clients, partenaires ou collaborateurs.

Comment se différencier ?

Faire le choix d'un outil logiciel performant permet à votre activité de mettre à la disposition des collaborateurs comme des clients des informations fiables, des indicateurs toujours à jour.

Mais déployer une solution comme un ERP leader sur le marché participe aussi à valoriser l'image du cabinet de multiples façons :

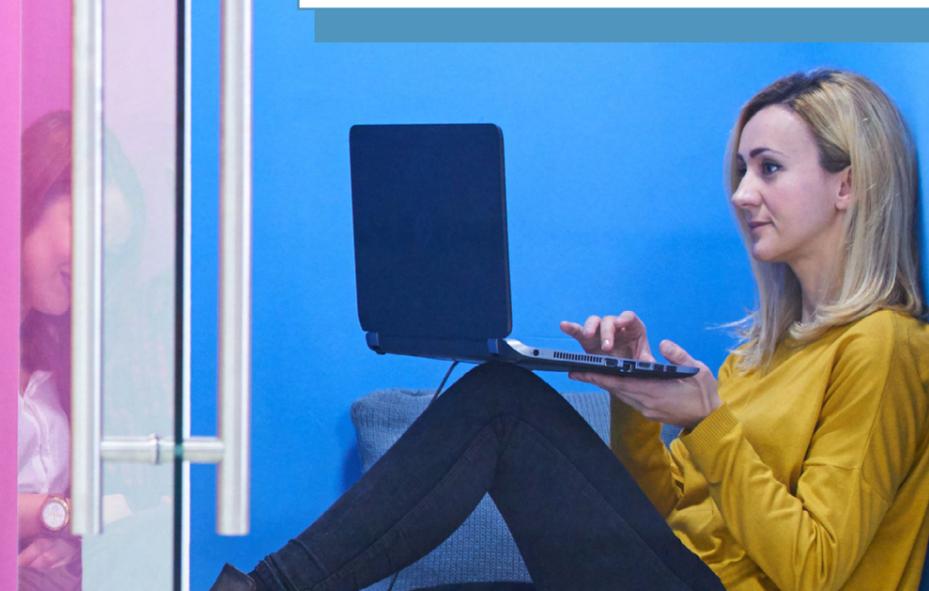
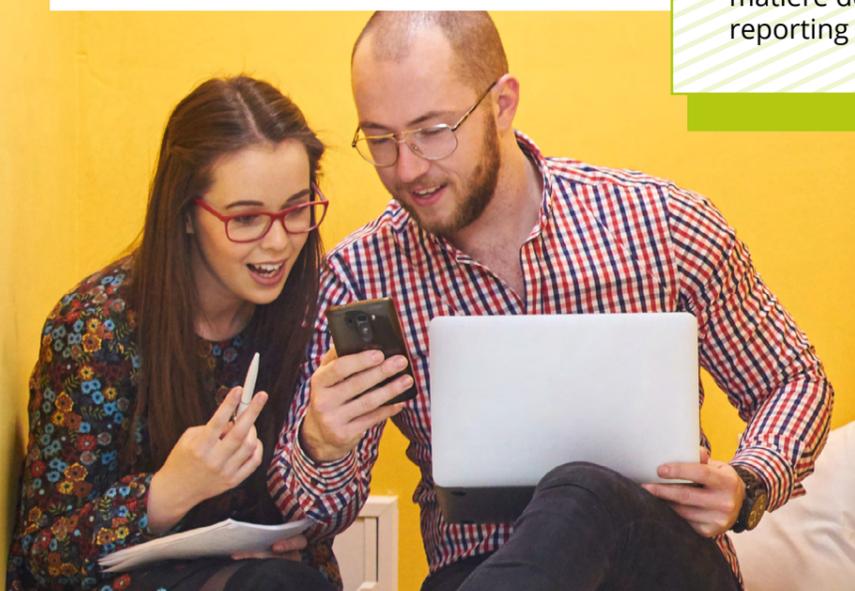
- Un outil de gestion et de pilotage de l'activité offre une **image d'efficacité, de rigueur et de transparence** – les données sont sécurisées et fiables. Cet outil de gestion devient un véritable asset pour la société

• Dans un environnement toujours plus exigeant et changeant, le choix d'une solution Cloud garantit la **conformité réglementaire** – par exemple avec la réglementation RGPD aujourd'hui, et d'autres demain (par exemple en matière de réglementation environnementale) ;

• Pour les clients dont l'activité est fortement réglementée et normée, la **traçabilité des informations et prestations** réalisées participe au respect des normes et à l'obtention d'une certification ;

Ce que disent nos clients S4XPS By Censio Karamba

- Une solution au cœur de la transformation numérique de l'activité
- Plus de fluidité, de transparence, de fiabilité, de rigueur
- Un contrôle de la rentabilité et des performances en temps réel
- Une totale conformité réglementaire (RSE, RGPD, réglementations métier...)
- Une réactivité accrue et une adaptabilité aux contraintes (internes, externes, clients...)



4. ATTIRER ET FIDÉLISER LES MEILLEURS TALENTS

La problématique :

La croissance de l'activité accroît le besoin de compétences. Mais alors que les profils intéressants se font toujours plus rares, ils sont aussi plus difficiles à séduire. Les candidats à l'embauche – et particulièrement parmi les jeunes diplômés – expriment des attentes fortes et nouvelles : recherche d'un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle, temps choisi, télétravail... Plus que jamais, constituer les meilleures équipes et conserver ses éléments les plus performants devient un défi.

Comment se différencier ?

Recruter plus facilement exige de répondre aux attentes des candidats : cela passe par la mise à disposition d'un ERP moderne, à même :

- d'alléger les tâches administratives,
- de simplifier le quotidien avec une expérience utilisateur de qualité et une réelle ergonomie,
- de simplifier et sécuriser le télétravail et la mobilité,
- de supporter différents terminaux (PC, tablette, smartphone) selon les besoins et les circonstances.

Mais l'enjeu est aussi l'optimisation des ressources humaines.

L'entreprise doit pouvoir :

- utiliser les talents à bon escient, sur les bons projets, sans les surcharger,
- identifier de façon rapide et fiable les besoins de compétences spécifiques pour optimiser les recrutements,
- répondre à la fois aux besoins des clients et aux aspirations des collaborateurs.

Ce que disent nos clients S4XPS By Censio Karamba

- La **possibilité de travailler mieux** (et pas plus) pour facturer plus, grâce à une gestion du staffing optimisée, plus claire et sécurisée
- Offrir **un meilleur équilibre de travail** à chaque collaborateur, grâce à une totale transparence des actions de chacun
- Une optimisation des tâches administratives et de gestion, qui permet aux talents de se concentrer sur leur cœur de métier
- Un **déploiement simple et sécurisé du télétravail**
- Un outil intuitif et ergonomique



27 % des Français sont prêts à accepter une baisse de salaire en échange de flexibilité des horaires de travail

53 % des jeunes diplômés français sont prêts à démissionner s'il était impossible de télétravailler

5. CONCEVOIR DES OFFRES QUI RÉPONDENT AUX NOUVELLES ATTENTES DU MARCHÉ

La problématique :

Les attentes des clients évoluent, sur un marché marqué à la fois par de nouvelles habitudes et pratiques, et des réglementations toujours plus nombreuses et lourdes.

Comment se différencier ?

Les cabinets de conseil et d'ingénierie, tout comme les cabinets d'avocats, doivent être réactifs dans leur fonctionnement, mais aussi dans leurs offres.

Les enjeux sont multiples :

- Savoir détecter de nouvelles demandes communes, émergeant dans différents projets et chez différents clients, pour les transformer en **une offre nouvelle, structurée et industrialisée**,
- S'adapter à des **tendances ou technologies nouvelles**, déjà adoptées par le marché – la concurrence ou la clientèle – pour ne pas se laisser distancer.

L'intérêt d'un ERP spécifiquement conçu pour accompagner les besoins des cabinets de conseil ou d'ingénierie est alors évident : il aide à détecter les demandes récurrentes, et accompagner les nouveaux business models.

Ce que disent nos clients S4XPS By Censio Karamba

- Une réelle adaptation aux nouveaux modèles (uberisation, dérégulation...) pour plus de réactivité
- L'intégration des nouvelles technologies, exploitées judicieusement : reporting avancé, rapprochement bancaire, regroupement de facture...
- Une hausse de **+10 % du taux de transformation client grâce à une meilleure compréhension du marché**
- Une vision à 360 degrés des clients et de leur demande, permettant de leur proposer des prestations et approches adaptées : offres forfaitaires, « prêt à consommer » sans surprise, ou au contraire des offres personnalisées, sur mesure

6. ÊTRE EFFICACE ET RÉACTIF, GRÂCE À UNE VISIBILITÉ À 360° ET DES INDICATEURS EN TEMPS RÉEL

La problématique :

Dans un environnement économique imprévisible, voire instable, il est plus que jamais essentiel de disposer d'indicateurs nombreux, précis et fiables. Sans données récentes et exploitables, l'entreprise est dans l'incapacité de déployer une stratégie pertinente, et de réagir à un imprévu soudain.

Comment se différencier ?

La centralisation des données, associée à des outils d'analyse, permet de disposer d'informations fiables et d'indicateurs pertinents et sur mesure.

Avec un ERP, les entreprises peuvent bénéficier :

- d'informations complètes, pour une vision « 360° » de l'activité,
- d'indicateurs en temps réel – par exemple, grâce à une clôture accélérée, les données financières les plus récentes et donc les plus pertinentes sont accessibles.

Les sociétés de conseil et d'ingénierie doivent pouvoir disposer d'informations et d'indicateurs de performance spécifiques à leur mode de fonctionnement, comme le « taux de réalisation ». Pourtant ce taux – ratio entre le nombre d'heures facturables aux clients et le nombre d'heures enregistrées – qui constitue un indicateur essentiel de la « performance facturable » de vos collaborateurs, est rarement calculé automatiquement : seul un ERP spécifiquement développé pour les sociétés de conseil répondra à leurs attentes.

Ce que disent nos clients S4XPS By Censio Karamba

- Pilotage des comptes au plus précis
- **50 % de jours en moins dédiés aux clôtures annuelles**
- Des outils d'analyse et des tableaux de bord parfaitement adaptés au mode de fonctionnement des sociétés de conseil, pour garder un œil en temps réel sur l'activité

S4XPS by Censio Karamba, la solution conçue et optimisée pour vous

Basée sur la technologie SAP, leader mondial de l'ERP, S4XPS by Censio Karamba est une solution spécifiquement destinée aux PME et ETI du secteur du service, et répond à tous les enjeux de leur secteur : piloter l'activité, respecter les engagements clients, maîtriser la rentabilité, industrialiser les offres et leur suivi, accompagner les nouveaux projets et la croissance...

S4XPS est une solution cloud préconfigurée. Elle regroupe les meilleures pratiques du secteur, pour être pertinente dans sa version standard, tout en étant entièrement paramétrable pour s'adapter à vos particularités.

Packagée, elle garantit un déploiement simple et sécurisé, pour des coûts et des risques minimisés, et un ROI rapide. Elle n'exige aucun investissement lourd, et donne accès aux technologies innovantes : multi-terminaux, interface intuitive, automatisation des tâches...



Échangeons ensemble sur votre projet !

Contactez-nous

+33 (0) 1 75 77 38 10
contact@censio.fr

Suivez-nous



POUR ALLER PLUS LOIN

Découvrez nos conseils et les bonnes pratiques (articles blog expert, webinaires, ressources téléchargeables) sur :

- le site web [censio.fr](https://www.censio.fr)

- le blog [blog.censio.fr](https://www.blog.censio.fr)



Censio Karamba : l'esprit d'équipe

Plus qu'un prestataire, Censio Karamba se positionne en partenaire de vos projets, avec des équipes engagées qui comprennent vos attentes et vos spécificités, avec pas moins de 20 consultants spécialisés sur la solution « Professional Services » (parmi plus de 80 consultants experts).

Notre objectif ? Une approche qualitative des projets, qui passe par :

- Une adaptation en continu de nos solutions à vos besoins, grâce à une démarche de co-innovation : vous profitez ainsi des retours d'expérience et des meilleures pratiques de tous nos clients, intégrées à nos offres.
- Une intégration astucieuse des technologies innovantes, grâce au Censio Lab : cette équipe de R&D interne a pour mission de comprendre et analyser les technologies, et d'imaginer les usages pertinents, avant de les intégrer à nos solutions.
- Une équipe sur mesure pour chaque projet, portée par un Responsable de compte qui réunit au fil des besoins différentes compétences clés, dont un chef de projet, un responsable opérationnel, des experts techniques...
- Un accompagnement dans la durée : une fois le projet achevé, nous restons à votre écoute pour faire évoluer la solution avec vos besoins et vos envies !

Censio Karamba c'est :

- Plus de 15 ans d'expérience
- Plus de 120 clients satisfaits
- Plus de 80 consultants experts
- Et tout ce qui n'est pas mesurable : la confiance, l'engagement, le sourire...

