

Protime

# Le vrai SaaS : flexibilité, gain de temps et gain de coût

Filiale du groupe SD Worx, Protime propose des solutions de gestion des temps en full SaaS, flexibles et tournées vers l'opérationnel. Son objectif est d'accompagner ses clients dans la réponse aux enjeux du développement à l'international.

Sophie Henrion et Sébastien Elvira respectivement Marketeer et Business Development Manager chez Protime France, nous en disent davantage dans cet entretien.



Sophie Henrion

**Dans le contexte économique actuel, quels sont les enjeux auxquels les entreprises sont confrontées en termes de gestion des temps ?**

Il est clair aujourd'hui que les entreprises s'ouvrent de plus en plus à l'international et poussent une dynamique de développement orientée vers les marchés étrangers. Avoir des sites en dehors de la France est devenu une nécessité pour certaines entreprises qui souhaitent se rapprocher davantage de leurs clients. De ce fait, la première problématique qui se pose est de trouver le moyen le plus adéquat d'avoir une visibilité claire sur la masse salariale et parallèlement respecter les législations tant à l'échelle nationale qu'internationale.

**L'utilisation de solutions de gestion des temps "classiques" présentent plusieurs contraintes. Pouvez-vous nous en dire plus ?**

Le coût est sans doute la première contrainte à laquelle les entreprises font face en cas d'utilisation de solutions de gestion des temps classiques. Opter pour une solution installée chez-soi au sein de l'entreprise implique des investissements lourds. L'entreprise va en effet devoir débloquer un budget conséquent pour se procurer des serveurs, des lignes informatiques et un réseau VPN en plus du paiement du loyer auprès des sociétés de télécommunications...

La deuxième contrainte est liée à l'évolutivité de la solution. Une solution classique est figée d'une certaine manière. Certes les prestataires de services proposent des mises à jour mais leur paramétrage ne peut se faire en temps réel.

L'accessibilité à la solution devient aussi une problématique. En cas de panne au niveau des infrastructures, le client va devoir tout réinstaller pour accéder à nouveau à la plateforme dont il dispose.

**Protime a développé une solution basée sur un "vrai SaaS" pour répondre à ces problématiques. Pouvez-vous nous expliquer ce que vous entendez par "vrai SaaS" ?**

Le vrai SaaS est une tendance de fond mais certains éditeurs et prestataires véhiculent ce modèle sans avoir une idée précise de sa définition. Un vrai SaaS n'est pas uniquement une solution hébergée. Bien au-delà, un vrai SaaS est aussi une solution appuyée par tout un modèle économique. Si par exemple, nous sommes sollicités par une entreprise de 200 personnes et dont l'activité exige le recrutement de personnel intérimaire, elle aura la possibilité de bénéficier de nos solutions avec des tarifs dégressifs et sans engagement. Autrement dit, plus le nombre d'effectifs augmente plus les tarifs diminuent sachant que si l'entreprise cliente revient au seuil initial en termes de nombre de collaborateurs elle n'aura à payer que le tarif fixé avant l'augmentation de ses effectifs. Nos tarifs sont donc adaptés aux variations de la masse salariale.

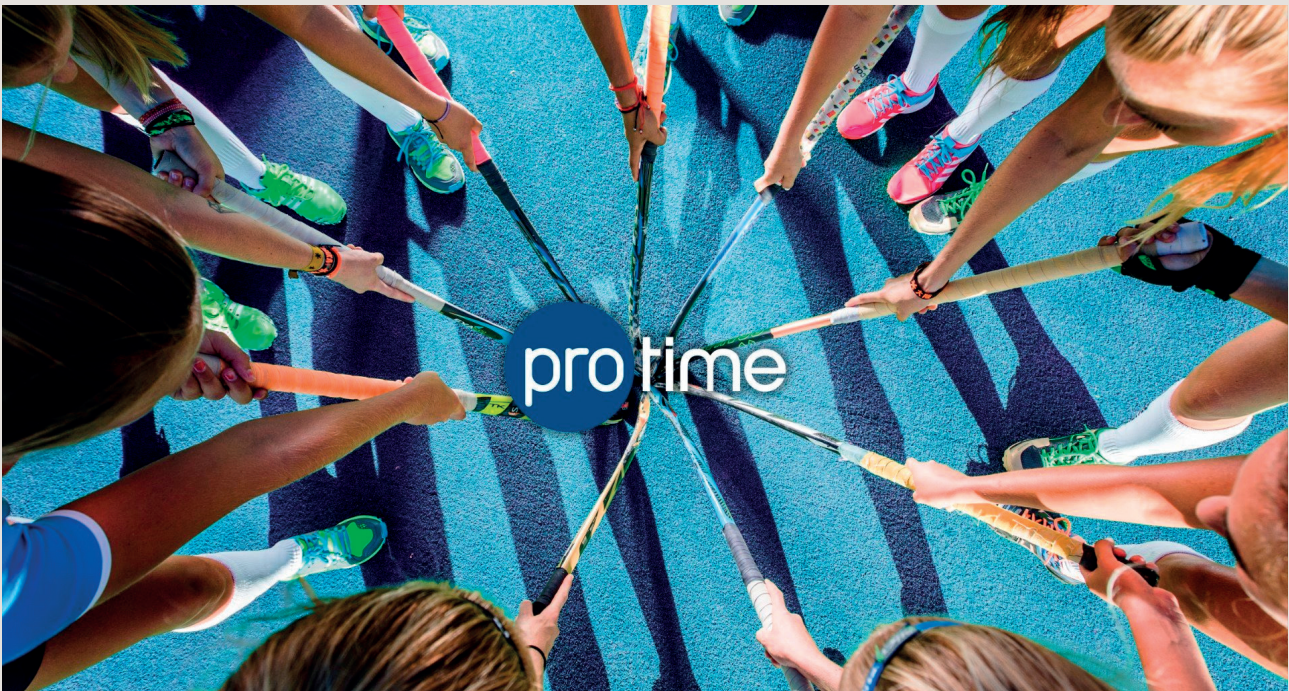
**Comment accompagnez-vous vos clients dans le déploiement de cette solution en "vrai SaaS" ?**

Protime dispose d'équipes locales dans les pays dans lesquels le groupe est présent. En France par exemple, nos équipes sont composées de consultants et experts avec une large connaissance des problématiques et enjeux de la sphère RH.

De ce fait, nous sommes en mesure d'accompagner nos clients à travers la mise en œuvre d'une démarche de gestion de projet collaborative. Dans ce sens, nous avons développé une application qui permet à nos clients d'échanger en temps réel avec nos consultants, de partager des documents ou encore discuter d'une problématique particulière.



Sébastien Elvira



Notre démarche projet est quant à elle composée de douze étapes. Suite à la phase analyse, nous procédons à l'installation de certains composants et la formation de l'ensemble des administrateurs de la solution en amont du paramétrage de la plateforme. Dès que la formation est achevée, nous passons à la configuration de la solution en côte à côte avec le client.

Une fois l'interface testée et validée, nous lançons le déploiement. Il est à souligner que nos clients bénéficient d'une facturation à la consommation et de toutes les mises à jour disponibles et ce sans coûts supplémentaires.

Nos services sont par ailleurs fournis sans engagement de la part de nos clients. Autrement dit, dans le cas où le client souhaiterait

mettre fin à notre collaboration, nous nous engageons à lui restituer toutes les données.

#### Qu'en est-il de l'évolutivité de vos solutions ?

Dans le développement de nos solutions nous avons pris en compte et l'évolutivité de nos plateformes en elles-mêmes et celles des technologies qui y sont associées. Cela veut dire que les clients qui s'appuient sur le savoir-faire de Protime depuis 2003 auront systématiquement toutes les mises à jour et bénéficieront de toutes les ruptures technologiques et ce sans investir dans un nouveau paramétrage. Nos clients peuvent bien sûr choisir parmi les fonctionnalités ou les modules disponibles ceux qu'ils souhaitent paramétrer.

#### En plus de l'évolutivité de la solution et de son coût, les entreprises prêtent une attention toute particulière à la sécurisation de leurs données. Que proposez-vous à vos clients à ce niveau ?

Protime dispose de deux Data Centres qui sont la propriété du groupe SD Worx. Ces Data Centres sont certifiés ISAE 3402. Situés en Belgique, le premier à Anvers et le deuxième à Bruxelles, nos Data Centre répondent aux normes et exigences européennes les plus élevées en termes de sécurité.

Nos connexions sont par ailleurs indépendantes et appuyées par des solutions back up qui nous permettent de maintenir nos infrastructures opérationnelles même en cas de défaillance. ■



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