



THUASNE OPTIMISE SES DEPENSES DE TELEPHONIE AVEC PHONEFLEET

Spécialiste des produits textiles médicaux

Thuasne est un groupe familial indépendant, créé il y a 160 ans. Son activité est entièrement dédiée à la conception, la production et la distribution de textiles techniques médicaux (ceintures lombaires, orthèses médicales, collants de compression...). Leader européen sur ce marché, le Groupe est présent partout en Europe grâce à 15 filiales et 30 distributeurs exclusifs répartis dans le monde entier.

Des données difficilement exploitables

Fin 2013, la société Thuasne décide d'équiper sa force de vente en France de terminaux mobiles (smartphones et tablettes) et de lui donner accès à tout moment à la messagerie et aux applications métier de l'entreprise. La Direction des achats, en concertation avec le Service informatique, s'est alors interrogée sur la nécessité de mieux contrôler les dépenses de téléphonie afin de prévenir toute dérive financière.

Mais **l'exploitation des données de facturation est loin d'être aisée**. Olivier Bourboulon, Responsable Infrastructure & Applications de Thuasne nous fait part des difficultés rencontrées : « Chaque mois notre opérateur nous envoie 7 centimètres d'épaisseur de factures papier. Ces données nous sont également fournies dans un fichier informatique mais ne sont pas exploitables en l'état. Des manipulations longues et fastidieuses sont nécessaires pour avoir une vision plus ou moins précise de nos dépenses ».

Des anomalies instantanément identifiées

Avec Phonefleet, Thuasne a trouvé une réponse concrète à son **besoin d'analyse et d'optimisation des dépenses télécoms**. En une demi-heure, l'inté-

gralité des données mensuelles de consommation et de facturation des 200 lignes téléphoniques du groupe sont intégrées dans la solution et immédiatement disponibles à des fins d'analyse. Auparavant, il fallait compter 2 à 3 jours de traitement des fichiers pour réaliser cette même opération. « Le gain de temps avec PhoneFleet est indéniable. **Les écarts et les anomalies sont immédiatement visibles** », nous confie Olivier Bourboulon.

Une visibilité totale des dépenses télécoms

« Par ailleurs, nous sommes à même de vérifier très rapidement la **bonne application des conditions commerciales** négociées avec notre opérateur. Nous avons ainsi détecté plusieurs erreurs de facturation qui ont suffi à rentabiliser l'achat de PhoneFleet. Pour Thuasne, le retour sur investissement est immédiat ».

A présent, la Direction des achats est en mesure de valider la bonne adéquation entre les usages des collaborateurs et les forfaits qui leur sont attribués, notamment pour ceux d'entre eux qui se déplacent à l'étranger. De même, la **refacturation des charges de téléphonie par service** est grandement simplifiée.

Enfin, Thuasne sait que PhoneFleet sera un outil très utile pour préparer la prochaine négociation du contrat avec son opérateur. « Nous pouvons analyser l'impact financier de chaque remise et ainsi **identifier les leviers de réduction des coûts les plus efficaces** », se réjouit Olivier Bourboulon.

