

## Provance offre à l'impartiteur un outil de facturation incomparable - La cueillette de renseignements rendue facile

### Gestion de la facturation interne et externe de Provance

- ❖ Maximiser la précision de la facturation interne et minimiser les tâches de rapprochement à l'aide de la facturation très détaillée
- ❖ Offrir aux clients l'accès direct à l'information sur la facturation afin de réduire les tâches de rapprochement et de favoriser un climat de confiance mutuelle
- ❖ Définir le modèle de tarification au degré de détail voulu afin de répondre aux besoins de nombreuses entités commerciales
- ❖ Réduire les calculs manuels que peuvent exiger certains procédés de facturation externe et interne
- ❖ Bénéficier des méthodes flexibles de facturation au client, comme la facturation quotidienne ainsi que la facturation ponctuelle périodique
- ❖ Enregistrer les augmentations de tarifs échelonnées sur plusieurs périodes afin de rendre la budgétisation plus précise et d'automatiser l'entrée en vigueur des nouveaux tarifs d'une année à l'autre

La facturation interne et externe d'un impartiteur peut renforcer des liens avec les clients, tout comme elle peut les rompre, sans égard à la qualité des services des TI rendus. À l'instar des services internes des TI, les impartiteurs sont tenus non seulement de rendre des services des TI rentables, mais aussi d'offrir à leurs clients une plus grande visibilité quant aux frais engendrés par les services de l'infrastructure d'entreprise.

### Le défi

#### *Un client important demande des « preuves »*

Une visibilité limitée de tous les détails relatifs à la consommation de services des TI signifie une perte de revenu pour les impartiteurs, étant donné que ceux-ci ne peuvent effectuer une facturation précise pour les diverses activités techniques des utilisateurs. De plus, le processus de rapprochement financier entre les impartiteurs et le coût des services qu'ils prennent en charge est considérablement prolongé, ce qui amoindrit la capacité du client d'analyser ses finances avec précision et de créer des stratégies financières bien fondées.

Telle était en effet la situation dans laquelle une entreprise de services des TI d'envergure mondiale se trouvait lorsqu'elle s'efforçait de fournir des services d'impartition des TI et de processus d'affaires à l'une des sociétés industrielles et de services les plus grandes au monde.

Le client était facturé pour l'utilisation active de ports partout dans l'organisation. Puisque ces actifs de réseau étaient associés à certaines des dépenses des TI les plus élevées, le client voulait l'historique complète et tout à fait vérifiable des frais associés à l'utilisation des ports et des technologies connexes, notamment les circuits, les routeurs et les concentrateurs.

Avec plus de 50 000 utilisateurs répartis à travers la base, l'impartiteur ne pouvait d'aucune façon gérer la tâche seul. En effet, les utilisateurs avaient besoin d'un système qui mesurerait les inventaires de ports actifs, conserverait cette information dans un dépôt central et fournirait facilement au client des renseignements détaillés sur les factures, afin d'assister le client dans sa prise en charge des facturations internes. L'impartiteur était également tenu de fournir un accès sécuritaire à ces renseignements pour les utilisateurs autorisés dans le Web.

### La solution

#### *L'outil complet de gestion de la facturation externe et interne de Provance*

Après avoir effectué une recherche approfondie, des demandes de proposition et avoir comparé les caractéristiques, l'impartiteur s'est rendu compte que l'outil de facturation de Provance se distinguait des autres fournisseurs d'outils de gestion de sièges parce qu'il était unique. « Autrement dit, explique le cadre supérieur qui gère le service de facturation externe et interne pour le client, ce niveau de capacité ne peut se trouver nulle part ailleurs ». Puis, il a fait remarquer que les différenciateurs clés - une cueillette de renseignements rendue facile et un processus de facturation incomparable - se sont manifestés de façon évidente aux personnes qui ont essayé l'outil. « Tous les employés de notre entreprise qui ont essayé l'outil ont apprécié sa rapidité et sa convivialité, par rapport aux outils de gestion de sièges offerts par les concurrents de Provance », a-t-il affirmé.



## Provance offre à l'impartiteur un outil de facturation incomparable - La cueillette de renseignements rendue facile

Provance avait complètement déployé son logiciel en six mois. Cependant, comme c'est souvent le cas dans toute utilisation de technologie, le nettoyage des données a été un peu plus long que prévu. « Ce dont il faut se souvenir, explique le cadre supérieur, c'est que malgré le temps que nous avons investi dans le nettoyage des données, Provance nous a accompagnés à chaque étape du processus. Le fait le plus frappant, selon moi, au cours du processus colossal et en constant changement de mise à jour des données, c'est que Provance a littéralement conçu un code visant spécifiquement à soutenir nos efforts; et ils l'ont fait très rapidement - une question de jours et non de semaine ni de mois. Un tel délai d'exécution n'est pas monnaie courante dans ce type d'industrie. Et par-dessus tout, la collaboration s'est faite très facilement. »

### Les avantages

#### ***Un client satisfait et des tâches liées à la facturation considérablement réduites pour l'impartiteur***

Le client possède maintenant une vision globale des renseignements financiers portant sur son utilisation active du port. Ces capacités améliorées de facturation interne et externe ne font pas seulement que permettre le rapprochement du financement des TI pour le client, mais donnent également à son personnel affecté aux finances, aux TI et aux affaires commerciales l'habileté d'ajuster et de rendre conformes les coûts des TI aux objectifs commerciaux - le but ultime de tout fournisseur de services des TI.

La gestion de la facturation interne et externe de Provance offre aux impartiteurs un outil puissant destiné à estomper les doutes concernant la précision de la facturation et le coût total de l'acquisition. En offrant aux clients un accès direct à l'information relative à la facturation, les tâches de rapprochement dans leur ensemble ont été réduites, faisant place à un climat de confiance mutuelle.

« Grâce au temps de réponse incomparable que nous offre Provance, nous pouvons servir nos clients plus efficacement et plus rapidement, ajoute le cadre supérieur. En outre, leur outil de facturation exceptionnel nous a permis d'accéder à de l'information tellement précise qu'elle en est pratiquement irréfutable. Bien entendu, il ne s'agit pas d'une précision à 100 pour cent, mais presque. »

L'automatisation des processus de facturation interne et externe a d'autres incidences positives sur la valeur des résultats : elle réduit la saisie de données et les processus de comptabilité requis pour créer manuellement et rapprocher les factures des clients, en plus d'offrir aux clients un modèle souple de facturation qui convient le mieux à leur situation ou aux exigences de l'entente du service. Toute la facturation des clients peut être intégrée à un système central, simplifiant ainsi les processus tels que la prévision et la budgétisation.

*« L'outil de facturation exceptionnel de Provance nous a permis d'accéder à de l'information tellement précise qu'elle en est pratiquement irréfutable. »*

Cadre supérieur

**Provance Technologies inc.**  
85, rue Bellehumeur, bureau 300  
Gatineau, (Québec) J8T 8B7  
Canada

**Provance inc.**  
620 Herndon Parkway, Suite 200  
Herndon, Virginia 20170  
USA

Provance est une marque de commerce de Provance Technologies inc. Toutes les autres marques, marques de commerce et marques déposées appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Droit d'auteur 2004 Provance Technologies inc. Tous droits réservés.

CS3-3\_FT