

KDS : réduire les coûts de déplacement et gérer les notes de frais

Difficile pour une entreprise d'éviter les déplacements de ses salariés. Le budget voyages et frais de déplacement représente généralement de 2% (pour l'industrie) à 7% (pour les services) des charges de l'entreprise. C'est le second budget d'achat, hors les charges de production.

Gérer les déplacements, c'est d'abord organiser les voyages d'affaires, réserver une place d'avion, un hôtel, une voiture, prendre un billet de train. C'est aussi respecter des règles que l'entreprise s'impose, sa politique de déplacement, se mettre en conformité avec les règles des pays traversés, s'adapter aux préférences du voyageur (coordonnées, fumeur, type de billet), etc. C'est enfin la gestion des notes de frais, la saisie, la capture des mouvements, le contrôle, les écritures dans les systèmes comptables. Sans oublier les tableaux de bord et l'analytique. Pour répondre à ces attentes de l'entreprise, KDS a développé depuis 2000 une solution spécifique, et occupe aujourd'hui la première place sur un marché prometteur. Solution proposée en ASP, **KDS Corporate** permet de gérer en ligne les processus liés aux déplacements. Mais surtout de réaliser des économies substantielles, de l'ordre de 10% à 20%, sur les frais de déplacement, avec un ROI (*retour sur investissement*) important et quasi immédiat. Comment ? KDS est tout d'abord un outil de **recherche et d'optimisation** des opérateurs de voyages. La solution propose ainsi une connexion à GDS, le système de réservation sur lequel sont connectées de nombreuses agences de voyages. Il est ainsi surprenant de voir s'afficher l'ensemble des vols de l'ensemble des compagnies aériennes, avec leurs tarifications, afin d'organiser son déplacement. Le système est complété d'un moteur de recherche qui interroge les compagnies à bas prix, celles là même qui ne figurent pas sur GDS. Il dispose de liens avec des sites dédiés aux déplacements, comme la SNCF ou son homologue allemande (trains), les services de location de voitures, les systèmes de réservations hôtelières. Le **moteur tarifaire** récupère les informations et applique les règles, qu'il s'agisse de la politique de l'entreprise (tel type de billet pour telle catégorie de personnel) ou des préférences du voyageur, comme son identité, sa carte de crédit, ses cartes 'miles', etc. Les **objets métiers** complètent les précédents modules en associant les données politiques ou commerciales, comme les contrats de réduction ou les règles de gestion. KDS compte plusieurs milliers de clients. Des grands comptes, tout d'abord, 75 grands clients dont la moitié sont français et le reste européen. Ensuite, la solution KDS Portal est proposée sur des portails spécialisés, qui alimentent les milliers de clients que compte indirectement l'éditeur. Et pour renforcer son développement, KDS a levé 11 millions d'euros auprès de Accel Partners et Atlas Venture. Comme nous l'a confié Yves Weisselberger, PDG de KDS : « *Le marché du voyage en ligne décolle maintenant. Il va être multiplié par six jusqu'à la fin de la décennie. Il représente un très gros potentiel* ». Une petite partie des fonds levés sera consacrée à l'évolution technologique de l'offre. « *Plus on fait, plus il reste à faire, et plus c'est cher !* ». Mais le plus gros ira au développement commercial, des réseaux à l'international. En particulier sur le marché britannique, le premier en Europe. Les objectifs de KDS ? Porter le chiffre d'affaires de 5,6 à 20 millions d'euros dans les 2 à 3 ans. Peut être quelques consolidations, mais ce n'est pas l'objectif premier. Et enfin l'IPO?