



Témoignage de Cyril Abric, Directeur du
Contrôle de Gestion Groupe chez Diot-Siaci

Suivi et prévision de la masse salariale : assurer le projet grâce à un AMOA SIRH



Contexte

De multiples chantiers post-fusion en cours pour rationaliser l'organisation du groupe



Enjeux

Suivi et pilotage de la masse salariale, premier poste de dépense



Solution

Installer un outil de suivi et de prévision de la masse salariale avec l'aide d'un expert SIRH



Objectifs

- Installer un outil de suivi et de prévision de la masse salariale en capitalisant sur le temps et l'expertise d'une ressource externe
- Suivi et pilotage de la masse salariale, premier poste de dépense

Diot-Siaci

Leader européen multispecialiste de conseil, de courtage d'assurance et de réassurance, avec un chiffre d'affaires de près de 800 millions d'euros, le groupe Diot-Siaci est né de la fusion de deux entités dans la perspective d'un développement important en Asie, au Moyen-Orient et en Afrique.

Diot-Siaci a fait appel au cabinet de conseil SIRH Fortify pour implémenter un outil de suivi et de prévision de sa masse salariale comptant 5000 collaborateurs.

Pilotage et prévision de la masse salariale du groupe : 1er chantier SIRH

*“Suite à la fusion, il y a environ deux ans, de deux grandes entités dont le regroupement a donné naissance au groupe Diot-Siaci, de nombreux chantiers sont en cours en interne afin d’harmoniser les pratiques, que ce soit sur les outils, en conduite du changement ou sur les aspects culturels. La **gestion de la masse salariale** représentant le plus gros poste de coût, notre priorité a été de mettre en place un **outil de suivi et de prévision** de cette masse salariale : la solution de pilotage de la masse salariale **Scenario RH** de l’éditeur **Allshare**. En pratique, nous avons souhaité être accompagnés car nous voulions **trouver des compétences complémentaires** à celles que nous avons en interne pour y parvenir.”*

Accompagnement SIRH : le choix réfléchi et pertinent du cabinet Fortify

*“Notre besoin se situait à cheval entre du **contrôle de gestion** et de la **gestion de projet RH**. Nous avons donc rencontré plusieurs prestataires, dont le cabinet Fortify qui nous avait été **recommandé par la société Allshare**. Nos compétences étant plus matures sur les **aspects financiers**, nous avons privilégié un intervenant avec une **expertise SIRH** en choisissant de faire confiance aux **équipes de Fortify**.*

*Le profil retenu **correspondait parfaitement à nos attentes**. Le consultant est intervenu durant **trois mois**, sous la houlette d’un contrôleur de gestion RH*

Bénéfices

- La gestion de projet prise en main par le consultant
- Une aide précieuse en phase de modélisation et de recette
- Un gain de temps précieux grâce à l’autonomie et l’expertise du cabinet

À propos de Fortify

Acteur unique dans l’accompagnement de la transformation digitale de la fonction RH et de la fonction Paie, notre ambition est d’aider les DRH à bâtir une organisation agile et ainsi leur permettre de se concentrer sur le cœur de métier : l’humain.

NOS DOMAINES D'INTERVENTION ?

- Conseil et AMOA en SIRH
- Transformation digitale RH Conseil
- et Support opérationnel Paie

*et de moi-même. Il a pris la casquette de **chargé de projet** en assurant le **rôle d’interlocuteur privilégié** de toutes les **parties prenantes**, en particulier les services RH et comptabilité en interne. Il a également pris en main la **relation avec l’éditeur** sur des aspects purement techniques. Après nous avoir beaucoup aidés sur la **modélisation** de la masse salariale, le consultant nous a accompagnés sur la **phase de recette** pour tester la bonne intégration de l’outil et la pertinence de la modélisation paramétrée.”*

Une grande satisfaction de la prestation AMO SIRH

*“Même si ce projet est encore en cours de finalisation, nous sommes **très satisfaits de notre collaboration** avec le cabinet Fortify. Dès la prise de contact, ils se sont montrés **très réactifs** en nous présentant deux profils très rapidement. Le **bon feeling s’est confirmé** : le consultant était **force de proposition** et a fait preuve d’une **grande autonomie**, ce qui nous a permis de nous **décharger de nombreuses tâches** et d’**optimiser notre temps** en interne. Fortify a privilégié une intervention en présentiel . L’intervenant s’est très bien **intégré aux équipes**, a montré un **savoir-vivre** et une **maturité** qui nous a convaincus de le **solliciter à nouveau** pour la **deuxième phase** du chantier à venir : la **comparaison des prévisions au réel**.”*