

NAGRA ET 4D AUPRÈS DE L'ADAV

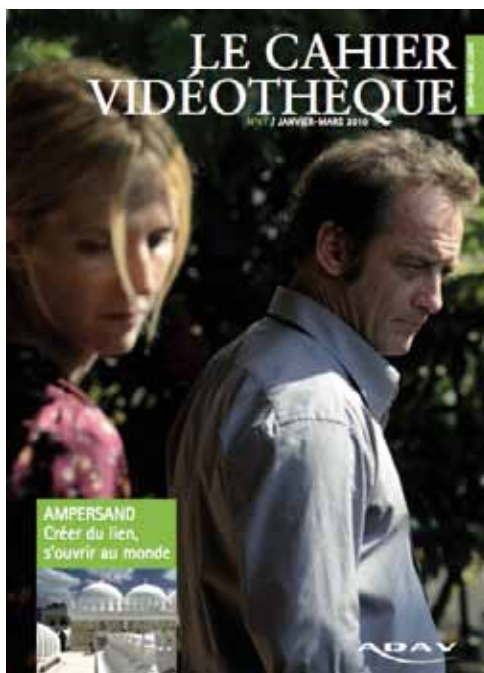
4D au service de la diffusion audiovisuelle.

Une association peut-elle se développer sans l'aide de subventions ? Quand le marché est là et les outils d'optimisation bien adaptés, OUI répond l'ADAV.




« Développé en spécifique, notre système informatique nous permet d'optimiser nos activités de service pour les collectivités »

Pascal Brunier,
Directeur Général,
ADAV



Mademoiselle Chambon/ Photo Stéphane Brizé DR - © Ampersand



Albert Camus, La tragédie du bonheur © René Saint-Paul/Rue des archives - Les Belles-sœurs © Copat

Née au milieu des années 80, l'ADAV (Ateliers de Diffusion Audiovisuelle) diffuse des programmes sous forme de DVD, CD-ROM et DVD-ROM. Avec plus de 35 000 titres, c'est aujourd'hui la première centrale d'achats sur les réseaux culturels et éducatifs à but non lucratif. Elle approvisionne quelque 10 000 clients : bibliothèques et médiathèques, établissements scolaires, centres culturels à l'étranger, associations...

Une mission de service public, sans subvention

L'ADAV travaille avec un réseau étendu d'éditeurs commerciaux et institutionnels et de très nombreux producteurs de films indépendants. C'est le seul organisme à diffuser largement des films introuvables dans le commerce, soit plus de

150 titres sur 800 à 1 500 nouveautés par mois. Ce faisant, l'ADAV participe très activement à la diffusion du patrimoine culturel et audiovisuel.

Association Loi 1901, l'ADAV a cette particularité de ne pas être subventionnée. Elle s'autofinance à 100 % avec ses propres activités. Avec une progression à deux chiffres au cours des deux dernières décennies, l'ADAV apporte la preuve qu'il est possible de concilier activité commerciale et mission de service public, sans subvention. Pour ce faire, elle s'appuie sur un système informatique conçu et développé par la SSII Nagra avec le moteur 4D.



Site Adavision - Menu

Assumer pleinement une mission culturelle

Le développement de l'ADAV est directement lié à l'émergence du multimédia culturel. Mandatée pour étudier les dimensions économiques, techniques et culturelles du support vidéo VHS dans les bibliothèques, l'association est à l'origine même de ce nouveau marché. Elle a longtemps été son seul acteur, permettant la création de fonds documentaires et de fiction des vidéothèques naissantes. Mais, la mise en place de marchés publics avec des négociations impliquant de fortes remises, la pression concurrentielle et les nouveaux comportements culturels, pèsent lourdement sur ses marges de distribution. C'est pourtant ces mêmes marges qui permettent à l'association de créer des outils culturels et d'assumer pleinement sa quasi mission de service public. Comment les sauvegarder ?

Maintenir l'avantage concurrentiel

Pour maintenir une position de leader sur son marché, l'ADAV innove sans cesse pour apporter la bonne réponse aux besoins croissants de ses clients. « *Nous aidons nos clients à faire leurs animations culturelles. Nous leur donnons des idées et leur fournissons des outils abordables* » rappelle Pascal Brunier, Directeur Général de l'ADAV. Tout en s'autofinançant, l'association crée des outils culturels (revue éditorialisée trimestrielle, Masterclass, expositions clé en main, affiches sur l'histoire mondiale du cinéma...). Elle se dote également d'outils technologiques très pertinents : catalogues sur internet, commandes en ligne, magazines interactifs, site VOD...

Chaque titre génère de très nombreuses informations

Chaque œuvre génère de multiples informations nécessaires pour la gestion tant interne qu'externe de l'ADAV. À l'extérieur, les clients de l'ADAV ont de fortes attentes. Les bibliothécaires et conservateurs veulent disposer d'un nombre croissant d'informations pour construire un fonds documentaire adapté aux attentes de leurs publics. Des références de l'éditeur aux données techniques (langues, sous-titres, N & B ou couleur...) en passant par les publics concernés, les acteurs, réalisateurs, producteurs, pays d'origine, labels... c'est plus d'une centaine de données à saisir par titre ! À quoi s'ajoutent les mots clés pour faciliter la recherche thématique, les appréciations de l'ADAV pour guider utilement le choix des clients, les récompenses, les articles de presse, sans oublier les fiches Unimarc (norme de codification propre aux bibliothécaires) que l'association met également à la disposition des acquéreurs. Seul un outil informatique sur mesure permet de gérer efficacement un tel volume d'informations.

Les droits multiformes décuplent les volumes de gestion

En interne, l'ADAV doit être capable d'associer chaque œuvre à ses droits de diffusion, différents selon les publics et l'environnement de diffusion. L'ADAV garantit à ses clients le respect de ces droits multiformes. Un seul titre peut ainsi représenter jusqu'à six références (dans le seul environnement culturel à but non lucratif), voire le double lorsque VHS et DVD cohabitaient !



Site Adav - Menu

L'ADAV a donc été rapidement confrontée à une volumétrie importante. En 1991, elle gérait 3 000 à 4 000 références, aujourd'hui 68 000... Cette explosion des volumes ne lui permettait pas pour autant de décupler ses équipes. Là aussi, c'est en misant sur l'outil informatique que l'association est capable d'assumer son développement.



4D - Gestion commande client

Trois bases synchronisées pour couvrir toutes les activités

Dès les années 90, l'ADAV a commencé à construire ses outils informatiques. Gestion des commandes, puis catalogue papier désormais remplacé par le catalogue sur internet, commandes en ligne... tout le système s'est progressivement construit et imbriqué. Les différents éléments sont aujourd'hui synchronisés. Trois bases, la base Catalogue, la base Gestion et la base du Site web, couvrent toutes les activités internes et externes de l'association. Ces bases sont le point de rencontre de centaines d'utilisateurs internes et externes. À l'ADAV, une trentaine de personnes (comptabilité, gestion, stocks, livraisons, service après-vente, direction, marchés publics, documentalistes...) travaillent avec la base gestion. De même, les bases du catalogue en ligne et du site web sont alimentées quotidiennement.

Processus intégrés et automatisés

Les clients de l'ADAV accèdent directement au site web et au catalogue en ligne sur mot de passe. Ils effectuent librement leurs recherches, disposent d'un ou plusieurs paniers et gèrent leurs lots d'achats en fonction des budgets alloués.

Dès qu'une commande client est confirmée, les processus s'enclenchent automatiquement: préparation de commandes consolidées auprès des éditeurs et producteurs, sortie des stocks, préparation des colis, édition des factures... Les clients peuvent consulter à tout moment les commandes et livraisons en cours, ainsi que l'historique de leurs achats. « Nos clients sont 100 % autonomes » souligne Pascal Brunier.

Innovation et réactivité

Tous les mois, des évolutions au fil de l'eau viennent enrichir le catalogue et le site web de l'ADAV. « Nous les faisons nous-mêmes, nous sommes notre propre web master » apprécie Pascal Brunier. Les évolutions plus lourdes sont assurées par Nagra, comme la mise en place du magazine mensuel interactif ou la mise en ligne de la gestion des commandes. « Quand l'ADAV nous appelle, il faut que nous lui apportions la réponse dans les meilleurs délais - confirme Frédéric Miens, Directeur de Nagra. Nous avons mis en place le site VOD (video on demand) de sa filiale Adavision en moins de quatre mois. Des acteurs du marché ont essayé de faire la même chose avec d'autres choix technologiques. Au bout d'un an, ils n'avaient toujours rien ! ». Tous ces outils construits avec 4D permettent à l'ADAV de garder son avance sur le marché, de rester "les meilleurs". Ils permettent également d'optimiser sa gestion interne.



Site Adaveurope - Catalogue

Adaveurope, son autre filiale, dispose elle aussi d'un site sous 4D synchronisé avec les autres bases de l'ADAV. Ce site permet à ses clients (médiathèques, universités, associations...) de louer les droits d'un film mais pour des projections publiques non commerciales à partir d'un support DVD. Dans ce cas-là, ces droits locatifs sont liés à une projection unique et à la jauge éventuelle de la salle ou de l'auditorium. Là encore, c'est tout le processus de location qui est géré par 4D depuis l'établissement du devis jusqu'à la facturation avec déversement en comptabilité.

Fiche Film - interface site Adav

Objectif atteint : faire mieux et plus vite

Au fil des ans, les activités de l'ADAV ont pratiquement triplé, mais ses effectifs sont restés stables. À la comptabilité par exemple, les trois personnes en place depuis longtemps ont pu absorber la montée en régime. De même, une seule personne couvre quelque 600 fournisseurs... *« Il serait tout simplement inimaginable de faire la même chose sans notre système informatique actuel. Il nous aide à faire mieux et plus vite. C'était notre objectif »* rappelle Pascal Brunier.

À propos de l'ADAV

Créée en 1984, l'ADAV (Ateliers de Diffusion Audiovisuelle) est une centrale d'achat réservée aux organismes culturels et éducatifs. Elle fonctionne sous forme associative. 10 000 organismes bénéficient de ses services partout en France. Avec une trentaine de permanents, près de 70 000 références et un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros, l'ADAV détient près de 60 % du marché. Malgré un environnement à la baisse, son chiffre d'affaires a enregistré une croissance de 8 % en 2008.

www.adav-assoc.com

À propos de Nagra

Société de conseil et d'ingénierie informatique créée en 1992, Nagra travaille selon une approche « projet complet » : audit, conseil, mise en œuvre, maintenance et développement. Partenaire 4D, Nagra intervient dans de nombreux domaines : audiovisuel et communication, architecture, médical, juridique, institutions...

www.nagra-info.com

À propos de 4D

Fort de plus de 25 ans d'expérience dans le domaine de l'ingénierie logicielle et des bases de données, le groupe 4D, dont le siège mondial est situé en région parisienne, propose aux développeurs et aux entreprises une plateforme logicielle intégrée permettant d'accélérer et de simplifier le développement et le déploiement d'applications Desktop, Client-Serveur et de Business Internet Applications. Les logiciels 4D sont utilisés dans plus de 70 pays par plus de 7 000 sociétés éditrices de progiciels et intégrateurs de solutions métiers, servant des millions d'utilisateurs finaux.