

## Flubber, la révolution notes de frais B to B

Categories : [Tribune](#)

Tagged as : [Fabien Salicis](#), [Flubber](#), [Julien GrimalNotes de Frais](#)

Date : 8 mars 2013

**« Les notes de frais sont une preuve de notre capacité à apporter de la mobilité à l'entreprise de 2013. »**

Fabien Salicis et Julien Grimal de la société [Flubber](#), interviewés par OSERESO.

Fabien Salicis et Julien Grimal de la société Flubber, interviewés par OSERESO.

## **Bonjour Julien et Fabien !**

Bonjour Damien, merci beaucoup de l'invitation

## **Pourriez-vous vous présenter et présenter votre parcours ?**

*Fabien* : Nous avons créé [Flubber](#) il y a près de 2 ans. Au départ comme une compagnie de service jusqu'à ce que l'on se rende compte que les clients à qui nous montrions nos petites applications créées au départ pour simplifier la vie, pouvaient avoir une vision beaucoup plus intégrée dans l'entreprise. Du coup, nous avons transformé nos services en vrais produits et avons commencé à les commercialiser comme tel !

## **Quelle est l'activité de Flubber ?**

*Fabien* : Flubber a pour vocation d'apporter la mobilité dans les entreprises avec pour objectif d'intégrer les smartphones aux Systèmes d'Information des entreprises pour gagner du temps et ce que cela implique. C'est d'ailleurs notre slogan !

*Julien* : En pratique, nous permettons aux terminaux mobiles des entreprises de se connecter à nos serveurs qui se connectent à leur tour aux systèmes existants des entreprises. Si l'entreprise n'a pas de système existant, nous lui en fournissons un. Nous avons développé également nos applications sur Windows 8 ! Nous sommes par exemple la première application mondiale de facturation sur Windows 8.

## **Chez OSERESO on adore votre nom. Pourquoi Flubber ? (rires).**

*Fabien* : La réponse officielle de la société est que c'est parce qu'on trouvait ça plus cool que Jurassic Park. Le Flubber, c'est cette matière verte qui à la base était créée par un professeur qui devait accélérer la vitesse des voitures (la Ford T pour ne pas la nommer) et qui au lieu de ça l'a fait voler.

*Julien* : On trouve que l'image nous correspond assez bien car avec nos produits Flubber, on essaie d'être flexible et malléable en fonction du client. Que vous ayez envie de vous séparer de la gestion sous excel, ou d'embrasser le Bring Your Own Device, dans un système à la pointe des technologies Saas et smartphone, c'est possible, avec la même solution, le tout dans un environnement sécurisé et maîtrisé.

### **Comment vous est venue cette idée de notes de frais ?**

Julien : Les notes de frais sont une preuve de notre capacité à apporter de la mobilité à l'entreprise de 2013. On a choisi quelque de réellement non constructif au sein d'une société, de non créateur de valeur, lourd, et archaïque.

Il y a à la base un comportement humain qui a tendance à reléguer ce sujet au dernier plan parce que ce n'est clairement pas le plus intéressant. Pour autant, notre méthode accélère concrètement ce processus en le rendant continu et indolore, générant une économie certaine pour les gens et l'entreprise.

### **On entend souvent que votre solution existe déjà. Est-ce une légende ?**

*Fabien* : Il existe en effet plein de solutions de note de frais. Mais plutôt que d'essayer d'améliorer une solution existante nous avons tenté de résoudre le problème en se le posant à nous même. Nous nous sommes mis à faire des notes de frais, à les valider, les refuser, les mettre dans la compta, et surtout nous nous sommes servis de ce que la technologie nous offre en 2013 ...

Il en résulte que nous avons réellement insisté sur les critères qui sont habituellement complètement délaissés par la concurrence voir même pas du tout traités et qui pourtant revêtent pour nous une importance capitale. Je donne un exemple simple : à synchronisation de l'application mobile, ce ne sont plus nos couleurs mais bien celles de l'entreprise avec leur logo qui sont sur l'application mobile. Cela fait énormément plaisir à nos utilisateurs et donnent même l'envie de le montrer à leurs clients. De plus, nous avons un seul socle pour les clients allant de 1 à plus de 1000 personnes sans aucun problème. Suivant les besoins, nous activons les options. Et nous pensons avoir trouvé le juste prix !

### **En parlant de juste prix, quel est votre modèle économique ?**

*Julien* : Nous avons décidé de donner accès la plateforme SaaS gratuitement pour une entreprise

de moins de 20 utilisateurs. Au-delà de 20 et jusqu'à 100 personnes, nous avons un modèle freemium. Ensuite, nous avons les applications iPhone que nous distribuons, pour l'instant gratuitement au moins jusqu'au 31 Mars 2013.

### **Dans 5 ans ou en sera Flubber selon vous ?**

*Fabien* : Nous avons perdu notre boule de cristal mais une chose est sûre, nous voulons clairement faire une différence dans la mobilité en entreprise.

### **Quelles sont aujourd'hui les entreprises qui utilisent Flubber et quel est leur retour ?**

*Julien* : Nous avons 120 inscrits sur la plateforme depuis le 1er Janvier. Les utilisations sont variables mais d'après les retours, nous avons une belle solution et très simple qui mériterait d'être un peu plus souple. Du coup, les clients que nous avons de longues dates nous aident au quotidien à construire la solution.

### **Enfin, pourquoi utiliser Flubber ? Quelle est votre valeur ajoutée ?**

*Julien* : Actuellement, si vous utilisez Flubber sur l'iPhone en tant qu'utilisateur qui fait des notes de frais, vous n'avez même plus besoin de passer par la solution SaaS. Tout est sur le mobile, et vous gérez l'ensemble de vos notes de frais sur votre mobile. Nous travaillons en ce moment sur les applications Android et Windows Phone 8, et sur les applications des managers pour qu'eux aussi puissent valider les notes de frais sans passer par la plateforme.

### **Comment souhaitez-vous conclure cet entretien ?**

*Fabien* : En vous remerciant d'être passé à Flubber pour la gestion des notes de frais des consultants Osereso !

*Julien* : vive les T-rex.

*Propos recueillis le 05 Mars 2013 par Damien Langin, consultant [OSERESO](http://www.osereso.com)*