

Grosfillex choisit le ticket gagnant Basware-DIMO Software pour automatiser le traitement des factures fournisseurs.

« Nous constatons une réelle amélioration de la traçabilité, de la maîtrise des délais et de la gestion des litiges. »

Eric Lejosne, Directeur administratif et financier



Une entreprise familiale à vocation internationale

Fondée en 1927, Grosfillex a développé son activité autour du plastique à partir de 1954. Le groupe est aujourd'hui présent dans le monde entier avec ses sites de production (en France, aux USA et en Russie) et ses filiales commerciales (Brésil, Espagne, Allemagne...). L'activité de Grosfillex se concentre autour de trois technologies de la plasturgie : le soufflage (bacs à plantes...), l'injection (mobiliers de loisirs) et l'extrusion (menuiserie PVC, profilés).

Les enjeux clairement identifiés

Eric Lejosne, Directeur administratif et financier, a très vite cerné l'intérêt d'une solution de dématérialisation des factures fournisseurs pour Grosfillex. En effet,

la volumétrie traitée, autour de 60 000 factures par an, rendait la société parfaitement éligible à un projet de ce type.

Après une période de veille technologique, le projet est lancé en 2007. Outre une volumétrie conséquente, d'autres facteurs ont concouru au démarrage du projet :

- Le nombre important de personnes intervenant dans le processus (150 pour l'affectation et la validation)
- leur présence sur des sites déportés
- le délai trop long de traitement de la facture, à savoir 15 jours entre la réception et l'enregistrement
- le nombre de photocopies de la facture et la perte de temps liée à la recherche des documents.

Dans ce contexte, les enjeux sont clairs, à savoir accélérer le traitement des factures fournisseurs, automatiser les flux grâce à des workflows connus dans l'entreprise, recentrer l'activité du service comptable



FOCUS

Secteur :

Plasturgie

Chiffres-clés :

- 60 000 factures par an
- 150 approbateurs

Besoins :

- Accélérer le traitement de factures
- Recentrer les comptables sur le cœur de métier
- Limiter les provisions et engagements

Solution :

Basware

Bénéfices :

- Gain de 2 ETP
- Meilleure traçabilité des factures
- Maîtrise des délais

ERP :

M3 Lawson



sur son coeur de métier en éliminant les étapes parasites et enfin limiter le montant des provisions et engagements.

Le choix de Grofillex : solution métier et partenaire expert

Le choix de GROSFILLEX s'est porté en décembre 2007 sur l'offre de DIMO Software qui présentait quatre atouts majeurs : Basware, une solution logicielle de dématérialisation la plus aboutie du marché, une grande exhaustivité fonctionnelle et la possibilité d'enrichir les workflows, une intégration aisée à l'ERP M 3 Lawson, enfin une approche « services » alliant méthodologie et accompagnement. Olivier Candela, DSI de Grofillex, nous déclare « Nous avons fait confiance à DIMO Software dont nous avons déjà expérimenté le professionnalisme et les compétences. L'intégrateur a déployé de nombreuses solutions au sein de notre société comme XRT Trésorerie ou AS Reflex ».

Une démarche efficace

La mise en oeuvre du projet a débuté par une analyse approfondie des pratiques de chaque service. Elle a été réalisée en interne, sous forme d'entretiens avec les comptables et les valideurs. Cette étape qui a duré trois mois a permis de décrire et de classer les flux en trois groupes en fonction de différents critères : complexité, service...

Cette synthèse a servi de base à l'analyse fonctionnelle réalisée par les équipes de DIMO Software pour mener à bien le paramétrage et les phases de tests avant le déploiement final de la solution Basware.

Eric Lejosne précise : « Pour assurer une bonne

prise en main de la solution, nous n'avons pas réalisé de « big bang ». Au contraire, nous avons privilégié un déploiement pas à pas. Cette démarche progressive est un des facteurs de succès de notre projet auquel on peut associer un programme de formation complet des utilisateurs, la mise en place d'un interlocuteur comptable référent par service et la coordination avec le service achat ».

Les bénéfices de tous ordres

Notre ROI se mesure aussi bien du point de vue quantitatif, puisque nous avons gagné 2 postes équivalents temps plein, que du point de vue qualitatif car nous constatons une réelle amélioration de la traçabilité, de la maîtrise des délais et de la gestion des litiges.

Et demain ?

L'objectif de Grofillex est à présent de finaliser les ordres d'achat et d'étendre la solution aux filiales européennes du groupe.

