

TÉMOIGNAGE CLIENT

Téréva, la filiale bâtiment du Groupe Martin Belaysoud, dynamise le traitement automatisé de ses factures dans un contexte de croissance soutenue

Groupe MARTIN BELAYSOUD

Groupe familial fondé en 1829 dont le président est Patrick Martin, le siège social de Martin Belaysoud est à Bourg-en-Bresse (Ain).

Le groupe est articulé autour de trois enseignes de commerce de gros :

- **Téréva** (second œuvre technique du bâtiment, 3^{ème} acteur national),
- **Mabéo** (fournitures industrielles),
- **Crossroad Aciers** (produits sidérurgiques).

Martin Belaysoud surfe sur une très forte dynamique de croissance depuis 1987 : le nombre d'agences a été multiplié par 65 et ses effectifs par 9.

CHIFFRES CLÉS

720 M€ chiffre d'affaires

2 600 salariés

Près de 200 sites en France

LES OBJECTIFS



Pallier aux instabilités de traitement d'une solution GED obsolète



Gagner en efficacité sur le traitement de gros volumes documentaires

PALLIER AUX INSTABILITÉS DE TRAITEMENT D'UNE SOLUTION OBSOLÈTE

Comme Responsable Administrative Groupe, Mme Dominique Curt a en responsabilité directe la comptabilité fournisseurs du groupe et, indirectement, la comptabilité générale et les Moyens Généraux, au sein desquels le service Archivage traite d'importants volumes d'informations. Confrontée à une forte croissance, comment choisir un outil pour fiabiliser sa gestion de flux documentaires ?

Téréva a souhaité anticiper la croissance de ses volumes documentaires au sein d'un groupe en constante expansion. Une solution de dématérialisation (GED) était implantée depuis 2005 mais souffrait d'instabilités chroniques de traitement sans avoir évolué. Il a fallu articuler les différents métiers en impliquant activement le service informatique en plus de DIMO Software. Le projet est parti du besoin terrain. Par-delà les faiblesses techniques de l'ancienne solution, le très faible taux de reconnaissance - inférieur à 10 % - des factures fournisseurs était handicapant : une intervention humaine était nécessaire pour saisir les champs non reconnus automatiquement.

UN PÉRIMÈTRE DOCUMENTAIRE TRES VOLIMINEUX

Mme Curt explique : " Il fallait améliorer sensiblement le taux de service de la solution d'acquisition et archivage : une interruption du service par jour en moyenne causait des ralentissements quotidiens - sachant qu'une ouverture de document durait plus de 1 minute - et que 350.000 factures/an étaient traitées dans la GED fournisseurs, plus quelques frais généraux (+ de 30.000 factures). La GED clients représentait plus d'un million de documents, + de 300.000 bons de commande clients/an, +, de 750.000 bons de livraison clients...

Les flux entrants et sortants peuvent provenir de divers canaux. L'EDI (échange de données informatisé) a été mis en place depuis 2016, sur la base de 1.000 documents par an/fournisseur. Certaines factures fournisseurs arrivent par ce canal qui nécessite cependant beaucoup d'investissement à la mise en place.

TÉMOIGNAGE CLIENT



« Les flux entrants ont été privilégiés car ils représentaient un besoin pressant. Ils ont été traités en l'espace de 4 mois. Les flux sortants ont été traités par la suite sur 6 mois. Les équipes métiers ont été motrices, ayant une expérience antérieure. La mise en production fut assez limpide, même pour les utilisateurs distants auxquels une simple procédure a suffi. L'ergonomie de la solution permettait une prise en main rapide et le service support a très peu été sollicité. »

Dominique Curt, Responsable administratif, Groupe Martin Belaysoud

Il y a bien sûr le flux papier classique. Téréva a mis en avant la reconnaissance de documents arrivant par mail et le format PDF. Le groupe est parti depuis le début de 2019 dans une circularisation et un traitement en masse des documents en partenariat avec les fournisseurs qui acceptent de faire du PDF.

TROIS PROCESSUS POUR LA GESTION DES FLUX ET UN DÉPLOIEMENT PHASÉ

Le processus en cours de déploiement fonctionne plutôt bien selon Mme Curt :

- La partie Readsoft concerne la reconnaissance des documents entrants et factures fournisseurs, point crucial pour améliorer la performance
- DocuWare permet de stocker la majorité des documents
- Planetpress Connect est utilisé pour la reconstitution d'images factures clients à partir d'un fichier de données

Il a été primordial de bien définir le besoin en amont, en collaboration avec le service Informatique, les métiers et DIMO Software, ces derniers se concentrant sur le paramétrage et le livrable adaptés. Le projet a été découpé en 7 phases distinctes, chacune faisant l'objet de prérequis devant être achevés avant le lancement de la phase suivante.

Cette méthodologie avait pour but d'assurer une "implémentation idéale" dans le cadre d'un recettage. DIMO Software a accompagné les équipes en les formant, puis Téréva a enclenché les recettes sur des exemples concrets afin de vérifier que la solution proposée correspondait bien à l'attendu.

UNE INFORMATION ENRICHIE GRÂCE AUX INTERFAÇAGES

Des interconnexions ont été créées entre l'ERP maison et DocuWare. "Grâce à cet outil, on fait remonter des informations métiers précieuses à partir de traitements en lots qu'on vient associer aux factures fournisseurs, permettant ainsi de connaître leur statut : (im)payé, litige, etc. La base DocuWare a donc été grandement enrichie" explique Mme Curt.

5 FACTEURS CLÉS DU SUCCÈS

Au bout d'à peine un an de retour d'expérience, les tickets d'évolutions commencent à affluer. Mme Curt a identifié les éléments suivants :

- Expression précise des besoins
- Détermination du groupe projet avec un sponsor et un chef de projet
- Points réguliers (coproj/copil)
- Collaboration entre équipes (DIMO Software/IT/métier)
- Expérience d'une précédente solution

DE NOMBREUX BÉNÉFICES CONSTATÉS

- Amélioration de la reconnaissance des factures fournisseurs
- Reporting Excel performant via quelques clics : par exemple la part des factures fournisseurs entrées par le canal EDI, PDF ou papier ; leur date d'entrée ; intervention humaine nécessaire ou pas etc.
- Bonne adaptation des utilisateurs liée à l'ergonomie, élément majeur de l'appropriation de la recherche documentaire par les équipes.

L'APPROPRIATION PAR LES FOURNISSEURS

Les fournisseurs ont adopté le principe des factures en PDF. Des robots collectent toutes les deux minutes les documents arrivant dans des boîtes mail identifiées et permettent que les fournisseurs y déposent leurs factures. "Aucune intervention humaine ni dépouillement de courrier ne sont nécessaires. Si la reconnaissance de la facture est bonne, le flux est proche de celui de l'EDI puisqu'il n'y a pas besoin de saisir des champs additionnels" explique Mme Curt.

AUTRES PROJETS EN COURS

- Mise en place d'une adresse mail dédiée à la réception des factures fournisseurs
- Idem pour les commandes clients
- Archivage des bons de livraison clients avec signature électronique
- Bons de commande à joindre aux factures clients