

AUTOMATISATION ORDER-TO-CASH

Et rapprochements avec les documents logistiques

Client : E-Boda

Industrie : Produits électroniques

Services : DxInvoice, DxOrder,

DxLogistics

70%

Diminution des
coûts de traitement
des commandes

3-5

Secondes pour traiter
les commandes

0.1%

Taux d'erreur sur
documents

"Lorsque la saisie des commandes se fait manuellement, le risque d'erreur est très élevé : les codes produit et les quantités sont souvent saisis incorrectement.

En automatisant le processus, ce problème a disparu.

La solution DocProcess pour l'automatisation de la comptabilité client nous a permis d'accélérer le cycle de vente et d'observer une réduction importante des retards de paiement."

Marius Ungureanu
Key Account Manager
E-Boda

AUTOMATISATION ORDER-TO-CASH

Et rapprochements avec les documents logistiques

CONTEXTE

Avant l'automatisation du processus O2C, les employés E-Boda devaient introduire et traiter les commandes manuellement, sous une variété de formats et provenant de diverses de sources : papier, fichiers pdf, e-mail, xls.

Avec l'un de ses clients, E-Boda reçoit une moyenne de 500 commandes par mois, chacune avec plusieurs codes de produit (SKU). La saisie de ces données dans l'ERP prenait plusieurs minutes par commande et nécessitait également souvent de passer des appels pour clarifier les codes des produits ou les quantités.

Avant de passer à la facturation électronique, E-Boda devait attendre quelques jours pour savoir si une facture avait été émise correctement et acceptée par l'acheteur. Cela menait à des retards de paiements et à de mauvaises prévisions de trésorerie.

PRINCIPAUX ENJEUX

- Le grand nombre de factures, provenant de différents canaux et sous différents formats, était difficile à gérer
- Un grand nombre de SKU, avec différents magasins et départements de livraison
- Les données saisies dans l'ERP devaient être traitées et vérifiées manuellement
- Un suivi insatisfaisant des documents - il fallait plusieurs jours pour être averti du statut d'une facture
- Les erreurs étaient courantes et retardaient les processus de commande et de facturation

AUTOMATISATION ORDER-TO-CASH

Et rapprochements avec les documents logistiques

NOTRE APPROCHE

1. Analyse. DocProcess initie un projet d'automatisation O2C avec l'analyse complète des processus, tâches et documents échangés entre fournisseurs et clients. Au cours d'une semaine, les consultants DocProcess analysent la situation et peuvent organiser des entretiens avec les services financier, logistique et ventes, visant à identifier à la fois les difficultés actuelles et les objectifs.

2. Rationalisation. La simplification du processus O2C vise à éliminer les étapes sans valeur ajoutée. Cette phase est importante car une automatisation mal exécutée ne fait qu'empirer les choses, à un rythme accéléré. Les consultants DocProcess configurent donc les règles métier auxquelles tout document émis ou reçu devra se conformer.

3. Contrôles et validations. Les documents reçus (commandes, avis de réception) sont contrôlés selon leur type (papier, pdf, xls, xml etc.), leur format et leur source – puis convertis dans le format voulu. Ainsi, aucune des parties de la transaction n'a besoin de modifier ses processus ou sa technologie.

4. Module de facturation électronique. Enfin, est ajouté un module de facturation électronique pour atteindre les objectifs finaux d'un projet d'automatisation O2C : réduction des factures non-encaissées et du coût de traitement des créances.

RÉSULTATS

70% réduction des coûts de la comptabilité clients

3-5 secondes pour traiter une commande, au lieu de plusieurs minutes

0.1% taux d'erreur sur commandes et factures

100% amélioration des relations client-fournisseur

0% appels et e-mails de clarification