

IMES convaincue par Isabel eInvoice

Le Supply Chain Management de e à z

IMES est bien plus qu'un simple fournisseur de produits MRO (Maintenance, Repair, Operations). L'entreprise facilite également les achats de sa clientèle ; notamment grâce à sa livraison rapide, qui permet au client de disposer d'un stock moins volumineux. La société a opté depuis longtemps pour l'électronisation de ses processus administratifs. Dans cette stratégie, la facturation électronique occupe une place prédominante. Commentaires et explications de Tom Van de Walle, responsable ICT chez IMES.



Quelles sont les activités d'IMES ?

Tom Van de Walle : « IMES fournit aux sociétés industrielles des produits pour l'entretien, les réparations et les opérations quotidiennes. Nous avons plus de 11.000 clients. Ceux-ci vont des entreprises de taille moyenne à des firmes aussi renommées qu'Atlas Copco, Recticel, Philips et Ford Genk. Quel que soit ce dont elles ont besoin, nous leur fournissons ; qu'il s'agisse d'une tête de foreuse ou d'une paire de bottes en caoutchouc... Nous possédons le plus grand stock de produits MRO du Bénélux. Il est constitué en permanence de 80.000 composants industriels tels que produits d'entretien technique, pièces de rechange, outillage à main ou encore articles pour l'hygiène et l'environnement. Nous garantissons la livraison endéans les 24 heures, voire dans les 3 heures pour les cas urgents. Mais la fourniture 'just-in-time' du matériel MRO n'est que l'un des aspects de notre service. Notre volonté est d'inscrire chaque relation avec nos clients dans le long terme, et de les aider à optimiser leurs méthodes de travail. Nous analysons par exemple leur workflow, et nous leur montrons comment acheter et gérer leurs produits MRO au meilleur coût. »

Comment vous positionnez-vous par rapport aux transactions électroniques et aux autres services numériques ?

Tom Van de Walle : « IMES est un précurseur en matière de prestations de services électroniques. Nous avons été l'une des premières PME belges à offrir un catalogue sur CD-Rom ainsi que sur notre site Internet. De cette façon, nos clients peuvent passer leurs commandes plus rapidement et les intégrer dans leur processus de travail. La facture électronique aussi correspond parfaitement à notre vision, puisqu'elle évite aux entreprises de perdre du temps à distribuer ou comptabiliser leurs factures. De plus, l'information détaillée qu'elle génère est disponible tout de

▲ Tom Van de Walle, responsable ICT chez IMES : « Une facture électronique assure une analyse efficace des données de commandes et de paiement. »



suite et facile à analyser. La facture électronique est bien plus que la simple version numérisée d'un document papier. Il s'agit d'une façon de traiter et d'enregistrer efficacement les données relatives aux commandes et aux paiements. »

Vous a-t-il fallu chercher longtemps avant de trouver la bonne façon de facturer par voie électronique ?

Tom Van de Walle : « Dès le début, le choix d'Isabel nous a semblé logique, étant donné qu'IMES employait déjà la plate-forme pour ses opérations bancaires. Il y a aussi la grande facilité d'utilisation et de gestion autonome qu'offre Isabel. Toute personne ayant un tant soit peu la fibre administrative et disposant d'une connaissance minimale de l'informatique est capable de travailler avec Isabel Business Suite. L'apprentissage de l'application demande peu d'investissement, et nos responsables financiers ne doivent pas participer à des sessions d'information coûteuses. Quant à l'implémentation, elle s'est faite sans le moindre problème. Le logiciel elnvoice était déjà intégré dans Isabel Business Suite, il nous suffisait simplement d'activer le module. De plus, Isabel nous envoie systématiquement un accusé de réception, ce qui nous permet de savoir avec certitude que la facture a bien été délivrée. Avantages auxquels il faut encore ajouter la compatibilité avec la plate-forme de Certipost qu'utilisent certains de nos clients. Nous recourons à Isabel pour envoyer nos factures à Certipost, qui les répartit ensuite entre ses clients. »

Vos clients sont-ils déjà prêts pour la facturation électronique ?

Tom Van de Walle : « Beaucoup le sont, mais certainement pas tous... Certaines entreprises n'ont pas encore adopté le concept dans son ensemble. Parfois, elles reçoivent leurs factures par voie électronique, mais les impriment ensuite pour les conserver dans une armoire. Les entreprises doivent

comprendre tous les atouts de la facturation électronique et introduire cette façon de travailler dans leur processus informatique. Etant donné que le coût de la technologie ne fait que diminuer, cela deviendra de plus en plus évident, même pour les plus petites entreprises. »

Les entreprises ne perdent plus leur temps à distribuer ou comptabiliser une facture.

Comment sensibilisez-vous vos partenaires commerciaux afin qu'ils optent pour la facturation électronique ?

Tom Van de Walle : « Nous effectuons des audits auprès de nos clients afin d'optimiser leur processus d'achat et de stockage. Ce faisant, nous tentons systématiquement d'éveiller leur intérêt pour l'électronique. Nous mettons en avant les plus-values que présentent les solutions numériques et électroniques, notamment les économies considérables. Cette fourniture de service fait partie de l'expertise technique que nous offrons. »

IMES prévoit-elle de recevoir les factures de ses propres fournisseurs par voie électronique ?

Tom Van de Walle : « Pour le moment, nous nous concentrons surtout sur le service à nos clients. Les convaincre des points forts d'une plate-forme électronique nous a semblé plus important que d'intégrer tout au plus vite au sein de notre entreprise. Cela dit, nous continuons à promouvoir l'électronique dans nos procédures administratives afin d'arriver un jour à traiter par cette voie chaque document émanant de nos fournisseurs ou de nos clients. La réception des factures de nos fournisseurs par voie électronique s'inscrira certainement dans ce concept. »