



REXEL

ELECTRICAL SUPPLIES

ÉTUDE DE CAS:

REXEL UK

INDUSTRIE:

Electrique

PAYS:

Royaume-Uni

SOLUTIONS B2BE:



Rapprochement à trois facteurs

EN UN COUP D'ŒIL

OBJECTIF ENTREPRISE

L'objectif initial consistait à examiner les processus de paiement pour les fournisseurs, mais l'objectif s'est rapidement élargi pour englober une solution complète d'engagement des fournisseurs afin d'améliorer les processus dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

BENEFICES ENTREPRISE

B2BE a été en mesure d'atteindre les objectifs qui ont finalement permis à Rexel de réaliser des gains de productivité et de profit ainsi que d'augmenter considérablement la facilité avec laquelle les fournisseurs et les clients peuvent commercer avec Rexel

Etude de cas REXEL UK : Rapprochement à 3 facteurs

Rexel utilise le rapprochement à trois facteurs pour vérifier les factures par rapport aux commandes et aux bons de réception des marchandises.

Rexel est le leader mondial de la distribution de matériel électrique. Au Royaume-Uni et en Irlande, Rexel est un distributeur de fournitures d'installation électrique pour les professionnels de l'électricité. Ce sont les marchés industriels MRO (Maintenance, Réparation et Exploitation), de la sécurité et de l'électricité qui sont concernés en priorité. Sur chacun de ces marchés, Rexel répond à la demande des clients pour une meilleure productivité grâce à des services, des produits et des partenariats innovants.

Le défi

Rexel UK a utilisé un système ERP Movex fortement modifié, en particulier dans le domaine du rapprochement des factures fournisseurs et des comptes fournisseurs. Rexel a estimé qu'un passage de la version actuelle de Movex à la dernière version M3 fournirait un certain nombre d'avantages stratégiques. Il s'agissait d'une bonne occasion de supprimer également un certain nombre de modifications afin de faciliter la mise à niveau structurée pour les futures versions du système et d'opérer sur une plate-forme commune.

Rexel UK avait également lancé un projet visant à fusionner un certain nombre de ses marques et activités de grossistes en électricité sur la nouvelle plateforme M3. Chacune de ces entreprises utilisait des systèmes anciens différents que Rexel UK souhaitait progressivement abandonner au profit du système M3 afin de permettre une meilleure optimisation de l'utilisation des systèmes et ressources back-end.

Toutefois, cela posait un problème pour les comptes fournisseur. Le module pour les comptes fournisseurs M3 n'a pas été conçu pour gérer facilement le volume considérable de factures fournisseurs traitées chaque jour par l'environnement Rexel UK Birmingham Shared Services sans

augmenter la taille de l'équipe. Avec le groupe plus important résultant des fusions, Rexel UK traite désormais environ 90 000 à 100 000 factures fournisseurs chaque mois, avec l'objectif de faire en sorte que l'équipe des services partagés gère davantage d'entreprises, ce qui augmentera encore les volumes.

Lorsque les factures fournisseurs n'étaient pas validées par le processus de rapprochement à trois facteurs, cela impliquait qu'un membre de la comptabilité fournisseur devait examiner la facture par rapport à la commande et à la réception des marchandises, puis prendre les mesures correctives appropriées, ce qui, dans certains cas, nécessitait la création manuelle d'une note de débit. Cela pouvait prendre beaucoup de temps à un membre de la Comptabilité Fournisseurs de Rexel car la documentation écrite n'était pas toujours simple et le fait d'avoir plus de 300 succursales à travers le Royaume-Uni et l'Irlande signifiait également beaucoup d'interaction avec les succursales pour corriger certains problèmes.

Avec le passage à M3, Alex Whewell, responsable de la comptabilité fournisseurs du groupe Rexel UK explique : "Nous voulions traiter le moins de factures possible, et celles que nous devions traiter, nous voulions les traiter le plus rapidement et le plus efficacement possible".



REXEL UK

Dans l'idéal, Rexel souhaitait le faire dans son système ERP (M3) après la mise à niveau de Movex, mais cela était loin d'être facile, car Alex affirme que «la manipulation des données dans M3 allait être difficile, car nous devions appliquer nos règles de rapprochement aux données, mais M3 n'était pas en mesure d'attribuer des codes d'erreur de manière efficace aux écarts, ce qui signifiait que les opérateurs des comptes fournisseurs auraient dû examiner individuellement le bon de commande, le reçu de marchandises et la facture fournisseur pour identifier le problème détecté.

Dans notre entreprise, nous pouvons recevoir plus de 5 000 factures fournisseurs par jour, ce qui aurait signifié doubler l'équipe en charge de la gestion du traitement des factures fournisseurs. Cela n'était évidemment pas pratique compte tenu des implications en termes de coûts».

Alex ajoute : «Il s'agissait d'un cas classique de recherche d'une solution qui devait correspondre aux besoins de notre entreprise, plutôt que d'essayer d'adapter notre entreprise aux capacités de notre ERP».

B2BE fournissait déjà à Rexel des solutions numériques qui lui permettaient de recevoir toutes ses factures soit par voie

électronique, soit par EDI, soit en numérisant les factures arrivant sous forme papier ou par télécopie à l'aide du processus de numérisation de documents (DDP) de B2BE. Rexel a donc demandé à B2BE un moyen d'automatiser le rapprochement des factures de leurs comptes fournisseurs avec les marchandises qu'ils avaient commandées et reçues.

La solution

En tant que fournisseur existant de Rexel, B2BE, qui savait comment fonctionnaient Rexel ainsi que le secteur de la vente en gros de l'électricité, a donc proposé d'augmenter la solution déjà en place avec le produit B2BE Three Way Matching. Ce produit permet de comparer la Facture à la Commande et à l'Accusé de Réception des Marchandises, d'appliquer les règles du client à la facture, puis de définir les correspondances, les rejets et les exceptions dans un workflow.

Le PDG de B2BE, Richard Evans, explique : "Dans le rapprochement à trois facteurs de B2BE, les factures sont transmises de plusieurs façons : elles peuvent être télécopiées, envoyées par courrier électronique, postées ou arriver par voie électronique (via EDI).

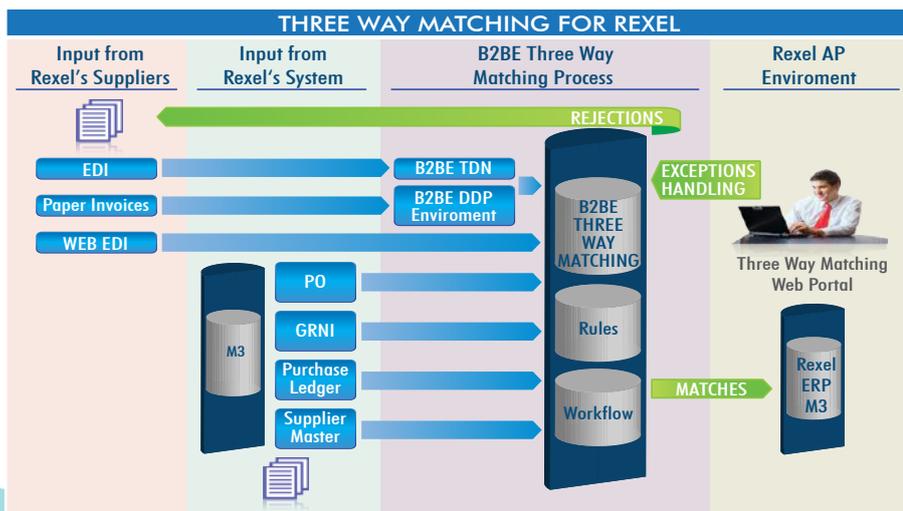
B2BE les convertit toutes avec nos produits de numérisation existants en un format électronique afin qu'elles soient prêtes à être mises en correspondance, ce qui fournit une solution automatisée de bout en bout et le client n'a plus qu'à gérer les exceptions".

Le produit est appelé rapprochement à trois facteurs car il permet simplement de rapprocher la facture du fournisseur par rapport au bon de commande et à l'accusé de réception de marchandises (appelé GRNI par Rexel). B2BE utilise également d'autres données (Rexel) requises par le système de correspondance à trois voies « 3 WAY Matching » pour vérifier d'autres zones et workflows.

Une fois que les factures et les autres données de Rexel sont placées électroniquement dans le système de B2BE, les factures passent ensuite par une série de processus de validation et d'enrichissement pour nettoyer et gérer les données dans le flux de travail correct.

Lorsque la facture est vérifiée, les règles de rapprochement à trois facteurs déterminent ce qui se passe pendant le processus de rapprochement. Ces règles ont été spécifiquement écrites pour Rexel afin de refléter la manière dont la facture est gérée, traitée et envoyée à M3 pour le paiement.

Une fois que les factures sont traitées par le moteur de rapprochement, les résultats possibles sont bien définis et simples. Les factures peuvent avoir les états suivants : Rapprochée, Rejetée, créer une Exception ou être En Cours de Traitement. Ce dernier scénario se produit lorsqu'une facture est en attente d'un Accusé de Réception de Marchandises.





REXEL UK

Les factures automatiquement rapprochées sont envoyées directement du système de B2BE dans le système ERP de Rexel sans intervention manuelle.

Pour les factures que les règles définissent comme « Rejetée », le système les renvoie automatiquement à la succursale ou au fournisseur (selon la règle), par e-mail, avec les détails appropriés expliquant la raison du rejet et les actions correctives si nécessaire. Cela donne au fournisseur et/ou à la succursale une visibilité et la possibilité de corriger tout problème avec la facture avant la réalisation du paiement.

Les "Exceptions" sont envoyées au Portail Web Three Way Matching de Rexel, que B2BE fournit et héberge pour Rexel. Le système de rapprochement à trois facteurs est également assez intelligent pour classer les motifs pour lesquels les factures ne sont pas rapprochées et pour les regrouper dans le portail Web en fonction du type d'anomalie détectée.

Le portail Web dispose d'un workflow adapté aux processus de l'équipe de comptabilité fournisseur de Rexel pour traiter chaque type d'exception. Cela signifie que les exceptions sont placées dans des files d'attente de travail en fonction de leur type et sont traitées en fonction d'un workflow prédéfini pour ce type. Par exemple, lorsque le système n'est pas en mesure de déterminer quelle ligne de facture est associée à quelle ligne de commande.

L'autre statut est celui de « En Cours de Traitement ». Si le moteur de rapprochement de B2BE ne parvient pas à rapprocher les lignes de certaines factures à l'aide du GRNI (le cas échéant), alors (selon les règles relatives au non-rapprochement) certaines factures resteront en

attente pour une période prédéterminée, jusqu'à ce que les marchandises soient reçues. Soit le numéro GRNI arrive une fois les marchandises enregistrées et rapprochées de la facture, soit la facture est traitée comme une exception qui créera automatiquement une note de débit.

Rexel dispose d'un certain nombre d'options pour le rapprochement manuel des factures (actuellement 7 - 8% du volume quotidien) afin qu'elles puissent être résolues et traitées. Cette fonctionnalité fait partie de la solution Three Way Matching de B2BE et est gérée via les interfaces du portail Web.

Voici quelques-unes des principales fonctions du portail Web qui permettent au personnel de Rexel de résoudre les exceptions :

- Rejeter des factures par courrier électronique ou par télécopie ;
- Débitier la totalité de la facture (créer un débit contre le fournisseur et transmettre automatiquement une note de débit) ;
- Effectuer des ajustements d'en-tête (pour gérer les remises supplémentaires au niveau en-tête de la facture) ;
- Verrouillage des factures (ce qui empêche différents utilisateurs de travailler simultanément sur la même facture) ;
- Création d'une note de débit et d'une annulation de note de débit.

La solution fournit également à Rexel et à ses fournisseurs un certain nombre d'autres fonctions qui contribuent toutes à une plus grande efficacité des échanges commerciaux. Tous les fournisseurs ont accès au Portail Web de Rexel afin de pouvoir

accéder à tout document qu'ils ont échangé avec Rexel et ils sont tous liés. La facture du fournisseur est liée au bon de commande et à l'avis de remise, par exemple. Ces documents sont disponibles sous forme de PDF qui représentent les véritables documents commerciaux produits par le système M3 de Rexel. Lorsque des documents ont été échangés par voie électronique, ils sont fournis dans les versions PDF et données brutes. Les fournisseurs qui ne sont pas en mesure de négocier électroniquement peuvent également utiliser l'environnement Rexel Web Trader pour convertir en ligne des commandes en factures.

Le portail Web est conçu pour fonctionner sur une base de profil, ce qui signifie que l'accès à des informations sensibles peut être restreint par type de document, division (chaque enseigne Rexel), succursale et numéro de fournisseur.

Alex Whewell décrit le processus de mise en œuvre : "Nous avons utilisé B2BE pendant plusieurs années pour traiter les documents côté approvisionnement et côté client par le biais de différents mécanismes, augmenter encore plus ce que nous faisons avec B2BE était logique. La décision d'utiliser la solution Three Way Matching de B2BE a été relativement simple après avoir examiné ce qui existait sur le marché. Dans le cadre de notre transition vers M3, ils (B2BE) ont été en mesure de fournir un rapprochement externe à trois voies pour M3 et les autres enseignes de Rexel. Ils ont défini le périmètre et fourni exactement ce dont nous avions besoin et ils ont pu mettre en œuvre notre processus automatisé de notes de débit parmi d'autres initiatives et exigences".



REXEL UK

Le résultat

Le système fait cinq grandes choses pour Rexel :

Premièrement, il a réduit le nombre de factures qui nécessitent une intervention manuelle pour être rapprochées et/ou examinées. Sur la base de chiffres indicatifs, le nombre de factures nécessitant une intervention manuelle a diminué de plus de 15 %. En termes de volume, c'est 750 factures en moyenne par jour qui ne nécessitent plus d'intervention manuelle avant d'avoir à se connecter à la solution de B2BE. Cela permet à Rexel de réaliser des économies considérables et d'améliorer ses processus.

Deuxièmement, Rexel supprime désormais tous les efforts liés à la vérification des données erronées car elles sont rejetées immédiatement et renvoyées au fournisseur, et la solution procure au fournisseur le motif de son rejet. Cela permet à Rexel d'économiser du temps et de l'argent, mais aussi de

transmettre au fournisseur des informations plus rapides et plus spécifiques qui l'aident à prendre des mesures correctives immédiates en cas de besoin. Toutes les factures sont également traitées en temps réel, ce qui signifie des réponses immédiates.

Troisièmement, les factures de Rexel qui sont traitées comme des exceptions sont regroupées par type d'exception et peuvent être traitées (avec le workflow dans les interfaces de rapprochement à trois voies) de manière optimale, ce qui réduit le travail nécessaire au traitement de ces exceptions et permet l'application des mêmes meilleures pratiques pour les processus à toutes les exceptions.

Le quatrième domaine dont Rexel a bénéficié est moins direct mais tout aussi réel. Les fournisseurs de Rexel et les autres partenaires de la chaîne logistique bénéficient d'une meilleure visibilité et d'une résolution plus rapide des problèmes de facturation grâce à

l'automatisation du rapprochement des factures.

Enfin, la solution automatise la création et la distribution de notes de débit en fonction de scénarios spécifiques. Par exemple, en fonction des écarts de prix et des écarts de quantité (par rapport au bon de commande). Cela signifie que les comptes fournisseurs de Rexel sont tenus en bonne et due forme et que les fournisseurs ont immédiatement des commentaires sur les problèmes, ce qui signifie qu'ils peuvent être résolus avant la réalisation du paiement Rexel. Les notes de débit bénéficient également de statuts de rapprochement améliorés, ce qui permet de regrouper clairement les descriptions de motifs et l'approche de résolution.

En fin de compte, comme l'indique Alex Whewell, "Rexel a maintenant en moyenne un taux de rapprochement automatisé de 92 %, ce qui signifie que nous n'avons pas à traiter en moyenne 4 600 factures par jour".