



Hibon Ingersoll Rand Air Solutions

utilise FlyDoc pour envoyer plus de 1 500 factures et accusés de réception par mois à travers le monde



Hibon Ingersoll Rand Air Solutions, constructeur de surpresseurs, utilise, depuis avril 2008, la solution FlyDoc pour automatiser et externaliser l'envoi de ses factures et accusés de réception à tous ses clients en France et à l'international. Une solution qui lui a permis de décharger ses assistantes commerciales de l'envoi manuel de ces documents et de réaliser des économies estimées à 20 000 euros par an.

Le contexte

Créée en 1899, la société Hibon, constructeur de surpresseurs, fait partie, depuis octobre 2006, du groupe américain Ingersoll Rand. Hibon fabrique et reconditionne des surpresseurs destinés à des applications allant des groupes pétrochimiques en passant par les traiteurs d'eau et les convoyeurs pneumatiques, jusqu'aux exploitants agricoles.

Afin de gérer l'envoi des accusés de réception et la facturation clients, les assistantes commerciales étaient en charge de l'envoi de plus de 1 500 documents par mois dans le monde entier. Les factures et accusés de réception étaient également envoyés, pour information, aux distributeurs et commerciaux. Ce qui représentait au global près de 4 000 pages et nécessitait 1h30 de travail par jour.

Le besoin

Hibon Ingersoll Rand Air Solutions souhaitait trouver une solution d'externalisation et de dématérialisation de ses documents afin de :

Gagner du temps pour la validation

Avec le processus initialement en place, les factures, pour être approuvées, étaient imprimées en plusieurs exemplaires et remises aux chargés d'affaires avant d'être envoyées au client. Ces différentes manipulations prenaient du temps et pouvaient engendrer des erreurs.

Optimiser le travail de ses collaborateurs

Le processus manuel d'envoi des factures géré par les assistantes commerciales était devenu trop contraignant : création de la facture et de l'accusé de réception dans l'ERP, relecture pour vérification, impression et mise sous pli manuelle, affranchissement...

Adapter le processus à chaque client

Suivant l'entreprise concernée, les assistantes commerciales devaient imprimer la facture en plusieurs exemplaires, adapter la langue des Conditions Générales de Vente et envoyer une copie des factures au commercial responsable de la vente.

La solution

Après avoir découvert la solution FlyDoc sur la radio BFM, Hibon Ingersoll Rand Air Solutions a pris contact avec Esker et a choisi de se doter de la solution.

Déployée au niveau mondial en moins de deux mois, FlyDoc permet aujourd'hui :

L'automatisation de la diffusion des factures et accusés de réception

Grâce à FlyDoc, les assistantes commerciales externalisent aujourd'hui l'envoi des 1 500 factures et accusés de réception mensuels. En quelques clics, les documents sont extraits de l'ERP, validés et envoyés par FlyDoc aux clients, distributeurs et commerciaux.

La personnalisation de la mise en forme et de la diffusion des factures

Parallèlement, FlyDoc a permis à Hibon Ingersoll Rand Air Solutions de créer des règles personnalisées pour :

- **Gérer l'adaptation des Conditions Générales de Vente** selon la langue du destinataire : grâce à une table de correspondance, FlyDoc définit automatiquement la langue des C.G.V à intégrer au courrier de facturation. Les C.G.V ne sont imprimées qu'une seule fois à la fin de chaque facture ce qui permet de réduire le nombre de pages à imprimer et à envoyer.

« Depuis que nous utilisons FlyDoc, la productivité de nos assistantes commerciales mais également des responsables en charge de la validation des factures s'est largement accrue. Nos distributeurs et commerciaux bénéficient également de la solution puisqu'ils reçoivent instantanément par e-mail, les copies des factures et accusés de réception de commande. »

Claude Dewyndt ▪ Responsable de la Gestion des Risques et Administration Commerciale
▪ Hibon Ingersoll Rand Air Solutions

Les économies que nous avons réalisées après un an d'utilisation de la solution ont largement dépassé nos prévisions. Notre relation client a également été améliorée grâce à FlyDoc qui nous permet d'actualiser et mettre sans cesse à jour notre fichier clients.

Claude Dewyndt ■ Responsable de la Gestion des Risques et Administration Commerciale ■ Hibon Ingersoll Rand Air Solutions

- **Informers ses clients français des nouvelles réglementations liées à la LME (Loi de Modernisation de l'Economie) :** grâce à une règle personnalisée, une circulaire a été insérée uniquement avec les factures destinées aux entreprises françaises.

L'archivage des factures

Hibon Ingersoll Rand Air Solutions a également choisi l'option d'archivage proposée par FlyDoc pour conserver pendant 11 ans ses factures clients et ses accusés de réception en ligne.

Les bénéfices

En automatisant et en externalisant l'envoi de ses factures avec FlyDoc, Hibon Ingersoll Rand Air Solutions a pu optimiser son processus de facturation clients.

Gain de temps et nouvelle organisation

L'utilisation de FlyDoc a déchargé ses assistantes commerciales de l'envoi des factures, leur laissant ainsi plus de temps à consacrer à la relation client. Grâce à cette nouvelle organisation, la validation des factures leur a également été déléguée, leur offrant ainsi plus de responsabilités au quotidien.

Réduction des coûts de fonctionnement

Hibon Ingersoll Rand Air Solutions a réalisé d'importantes économies de papier et de consommables. En effet, la validation des documents, qui se faisait auparavant sur papier, passe désormais par des circuits de validation dématérialisés (workflow). Hibon Ingersoll Rand Air Solutions estime ainsi à 20 000 euros les économies globales réalisées grâce à FlyDoc après un an d'utilisation.

Optimisation de la relation client

Grâce au suivi des N.P.A.I. (N'habite Plus à l'Adresse Indiquée) assuré par FlyDoc, Hibon Ingersoll Rand Air Solutions peut aujourd'hui mettre à jour sa base de données clients au quotidien. De façon plus générale, la traçabilité des envois offerte par FlyDoc permet à l'entreprise d'apporter la preuve de l'envoi en cas de litige avec ses clients.

A propos d'Hibon Ingersoll Rand Air Solutions

Créé en 1899, la société Hibon fait partie depuis octobre 2006 du groupe Ingersoll Rand. Basée dans le Nord, l'usine de Wasquehal emploie 95 personnes. Hibon fabrique et reconditionne des surpresseurs destinés à des applications allant des groupes pétrochimiques en passant par les traiteurs d'eau et les convoyeurs pneumatiques, jusqu'aux exploitants agricoles.