

TÉMOIGNAGE CLIENT

GROUPE SOPARIND BONGRAIN

Lionel ETIENNE dirige le service Supply Chain du groupe Soparind Bongrain, leader européen de la transformation du lait. Son service gère notamment l'interface informatique avec les clients du groupe et met en œuvre des prestations de services pour ses clients. Nous lui avons demandé son sentiment sur la mise en place de notre solution de dématérialisation fiscale e-facture, avec certains de ses clients privilégiés en France.

Seres : Pouvez-vous nous présenter le groupe Soparind Bongrain?

Lionel Etienne : Le groupe Soparind Bongrain est un groupe familial composé de nombreuses sociétés juridiques. Environ 19 000 collaborateurs travaillent dans le groupe et nous possédons près de 80 usines à travers le monde. Bien que présente sur tous les continents, notre société est d'origine française. Nous sommes divisés en 2 activités : les produits fromagers, marché sur lequel nous sommes parmi les leaders mondiaux (avec des marques telles que : Cœur de Lion, Caprice des Dieux, Saint Albroy, Tartare, etc...) et les autres produits laitiers : crème, beurre, poudres, etc... (avec des marques françaises tels que Elle & Vire). Nous fournissons à la fois les réseaux RHF, B to B et la GMS, avec l'ensemble des principaux grands distributeurs français.

Seres : Quand et comment votre projet de dématérialisation fiscale a-t-il été initié ? Quels étaient les objectifs ?

L. Etienne : Dans le cadre du supply chain management, nous gérons divers projets avec le même objectif : la productivité des processus. Nous avons donc déjà mis en place depuis plusieurs années l'EDI, les normes d'étiquetage, le scanning des étiquettes, etc... de façon à améliorer la productivité administrative et à garantir la conformité de notre processus aux impératifs de traçabilité agroalimentaire. Puis, nous nous sommes intéressés à la dématérialisation fiscale dès sa genèse. En tant que membre fondateur d'ECR France et participant aux instances de normalisation (GS1), nous avons travaillé sur la rédaction d'un manuel des bonnes pratiques et de l'utilisation des normes de la dématérialisation fiscale. Nous avons alors estimé que le marché des distributeurs était devenu suffisamment mûr et nous avons profité de la sollicitation de certains partenaires pour démarrer notre projet de dématérialisation fiscale. Mais nous souhaitons nous lancer dans ce projet avec une solution éprouvée et avec des partenaires commerciaux parfaitement prêts et susceptibles d'en tirer profit. Nous considérons que la dématérialisation fiscale est un service que nous offrons à nos clients car ce sont eux avant tout qui vont observer des gains financiers importants.

Seres : Comment la mise en œuvre de votre projet s'est-elle déroulée?

L. Etienne : La mise en œuvre a été relativement longue, car il s'agit là d'un projet délicat qui met en œuvre des processus purement informatiques mais aussi, logistiques, financiers et juridiques. Nous avons donc tout d'abord fait une étude afin de nous décider sur le choix d'une solution externalisée ou non. Nous souhaitons savoir s'il y avait un intérêt à externaliser et si le recours à un tiers était intéressant financièrement. Le bilan a été positif : économiquement, une solution externalisée était à peu près équivalente à une solution interne, de plus, il existait des solutions mûres et éprouvées sur le marché. Nous avons donc considéré qu'il était plus intéressant de faire appel à une société dont la dématérialisation était le métier.

Après avoir choisi la solution e-Facture, nous avons lancé un pilote, avec une seule entité du groupe Soparind Bongrain et un seul client. Ce pilote nous a permis de faire un véritable nettoyage et de réaliser de gros progrès dans la robustesse de notre système d'information, notamment au niveau de la conformité fiscale.

Après cela, nous avons commencé à déployer la dématérialisation dans les autres entités du groupe.

Aujourd'hui le déploiement continue progressivement avec certaines enseignes. Nous ne souhaitons déployer la dématérialisation fiscale qu'avec nos partenaires qui sont entièrement prêts et capables d'avoir une gestion très rigoureuse de la dématérialisation fiscale.

Seres : Aujourd'hui quels sont les résultats que vous avez pu constater ?

L. Etienne : La mise en place de la dématérialisation fiscale nous a permis de nous rendre compte du travail que nous avons encore à faire en interne et également de faire évoluer certains aspects du service e-Facture. Nous sommes aujourd'hui arrivés à un niveau d'exigence très élevé avec Seres.

En ce qui concerne les gains financiers, ils sont très marginaux pour nous, nous n'avons pas beaucoup de gains directs (mis à part le coût du papier, du timbre ou encore de l'espace de stockage), car nous faisons déjà de la facturation EDI avant de démarrer la dématérialisation fiscale. Nous n'attendions donc pas de gain financier avec ce projet, mais ce qui est important, c'est que nous n'avons pas de surcoût.

Ce sont les distributeurs qui y gagnent le plus, c'est pour cette raison que nous considérons vraiment la dématérialisation fiscale comme un service en plus que nous pouvons leur offrir et qui nous permet de développer de meilleures relations commerciales.

Seres : Pourquoi le choix du prestataire s'est-il tourné vers Seres ? Quels sont les avantages de la solution Seres par rapport aux autres solutions du marché ?

L. Etienne : Pour faire le choix de notre prestataire, nous avons mené une étude des meilleures solutions sur le marché français : nous avons fait le choix de rester très franco-français.

Nous avons choisi Seres pour diverses raisons. Tout d'abord pour des raisons d'engagements de conformité fiscale et de certification. Nous souhaitons une solution sans faille juridique et entièrement conforme à la législation. Il y en a peu sur le marché car certaines contournent la législation. Nous avons mené un audit de la solution Seres qui nous a conforté dans notre choix de la solution e-Facture.

Nous voulions également travailler avec un prestataire entièrement indépendant de nos clients de la grande distribution. De plus, Seres en tant qu'opérateur d'Allegro est un prestataire d'expérience.

Enfin, Seres fait partie du groupe La Poste qui met en œuvre une stratégie importante en matière de développement des échanges électroniques. La Poste fait preuve d'une véritable volonté d'offrir des solutions poussées en matière de dématérialisation et nous pensons qu'elle a raison de s'orienter vers cette stratégie.

Pour conclure, je dirais que la dématérialisation fiscale : oui c'est très bien et ça marche bien ! Mais avec une solution robuste et des partenaires commerciaux robustes !