

## Cestia mise sur Qweeby pour facturer les clients de son ERP



**Editeur de solutions d'ERP**

**CA Annuel : 500 000 € (2012)**

**Effectif : 4 personnes**

**Volume annuel**

**de factures concernées : 1 200**

**Démarrage du projet : 2013**

**Délai de mise en oeuvre : 15 jours**

**Ses activités sont soutenues mais, pour autant, les procédures liées à la facturation concernent seulement une centaine de clients par mois et leur traitement ne présente rien d'exceptionnel.**

**Les gains sont toutefois tangibles et Cestia conclut rapidement un partenariat avec Qweeby.**

Cestia, l'éditeur de la suite logicielle Sinex, rencontre il y a un an les équipes de Qweeby.

Il s'agit à ce moment de déterminer si la solution commercialisée par Qweeby est bien en mesure de s'intégrer à l'ERP de Cestia, dans un premier temps pour les propres besoins de l'éditeur, et plus tard dans la perspective de proposer cette solution de gestion factures électroniques à ses propres clients.

### **Tester la dématérialisation pour le proposer ensuite à ses clients**

Bruno Ferre, le patron de Cestia, explique que son entreprise veut en effet d'abord tester les capacités de l'offre avant de l'inscrire dans son propre catalogue. L'entreprise emploie une personne pendant une demi-journée par mois pour traiter ses factures. Son objectif est de diminuer les coûts administratifs en automatisant les opérations de facturation.

Les responsables de Cestia présentent alors en détail la manière dont l'entreprise travaille.

L'offre de Cestia est composée de l'ERP Sinex, du progiciel de pilotage d'ateliers SinexMes et du progiciel de planification des ressources humaines SinexPlan.

Les clients de l'éditeur sont à 60 % des industriels, des mécaniciens et des professionnels de la plasturgie. Le reste provient des secteurs du BTP et du négoce. Intégrateur de ses propres solutions, ce spécialiste de l'ERP s'appuie également sur un réseau de distributeurs pour toucher un large tissu de PME.

A partir d'un système en mode SaaS basé sur une facturation mensuelle, il faut procéder à l'intégration parfaite de la solution de Qweeby à l'application de gestion commerciale de Cestia.

L'approche est d'autant plus facile que le SI de Cestia n'est autre que sa propre solution, celle qu'il vend à ses clients et qu'il donc maîtrise totalement.

Enrichir son offre avec un module de gestion de factures électroniques qu'elle aura elle-même testé et validé est une opportunité que Cestia ne veut pas laisser passer.

### Une mise en place simple et rapide

Supervisée par les équipes techniques en place, l'intégration est une formalité.

Un mois de déploiement, quelques réunions et l'achat d'un certificat permettant de signer les factures ont suffi à mettre la solution en place et la rendre totalement opérationnelle.

Devenu mandataire de signatures électroniques, Cestia est aujourd'hui en mesure de proposer directement à ses clients une dématérialisation de leurs factures et une délégation de signatures depuis la plate-forme que l'éditeur commercialise.

Hébergé en mode SaaS chez IBM, l'ERP de Cestia est désormais relié à la plate-forme de Qweeby, qui supervise et prend en charge tous les traitements liés aux opérations de facturation électronique.

### Des bénéfices réels

Au-delà des économies générées, Cestia a apprécié la visibilité que lui offrait la solution de Qweeby sur la chaîne de suivi des factures. Mais l'éditeur constate que l'une des plus grandes difficultés est encore aujourd'hui de convaincre ses partenaires de passer à la dématérialisation.

“**Même lorsqu'on traite très peu de factures, on est gagnant. Sur le coût du timbre et de l'enveloppe bien sûr, mais surtout sur le temps de génération des factures : il faut la produire, l'éditer, la mettre sous enveloppe. Si le coût est difficilement mesurable pour une structure, le gain est réel lorsqu'on automatise le traitement.**”

“**D'un point de vue informatique, les équipes de Qweeby et les nôtres parlent le même langage, cela a bien sûr facilité l'intégration de leur solution dans notre SI, mais nous avons pu aussi constater que nous avons à faire à une offre techniquement aboutie avec une prise en main vraiment simple.**”

**Nombre de clients déployés : 110**  
**Nombre de clients cible : 480**

#### Configuration installée :

- **Traitement des factures**
- **Envoi en PDF signé**
- **Conservation pendant 10 ans au format électronique des factures émises**

**Factures générées par Sinex**  
**Signatures certifiées par ChamberSign**

**Bruno Ferre,**  
**Président de Cestia SAS**

