

# Chez Ollandini, les factures SaaS dématérialise...

Le Groupe Ollandini est le leader du voyage et du transport dans l'île de beauté. Tour opérateur et réceptif, il affrète des vols et des bateaux, organise des événements d'entreprise, propose la location de véhicules (franchise Avis/Budget de Corse), gère des autocars...

## Une diversification stratégique majeure...

En 2010, la société prend la décision stratégique d'étendre son activité à l'hôtellerie. « Jean-Marc Ollandini a souhaité compléter notre activité de tour opérateur sur la Corse, en investissant dans l'hébergement avec la création de Sud Corse Hôtellerie fin 2010 », explique **Bruno Mortreuil**, DSI du Groupe Ollandini.



La société doit alors gérer un complexe touristique de 2 hôtels et 3 résidences, situé dans la baie de Santa Giulia à Porto-Vecchio.

Une activité nouvelle pour le Groupe, le mettant en relation avec un grand nombre de fournisseurs, produisant donc un volume de factures conséquent, à des formats hétérogènes et via divers canaux de réception (courrier, e-mail, fax).

## ... et son lot d'impondérables.

« Le siège étant situé à Ajaccio, il nous fallait trouver une solution pour simplifier la gestion des factures (saisie, validation, consultation et stockage des factures), et les intégrer à notre système d'information, » se souvient Bruno Mortreuil.

« À cette époque, l'éditeur Cegid (dont nous utilisons l'ERP Business Place) organisait un salon avec ses partenaires à Lyon. Nous y avons rencontré Esker qui nous a présenté ses solutions de dématérialisation de factures, avec la possibilité d'intégration directe au logiciel comptable. Cela résolvait surtout notre problème de rapatriement physique de factures, tout en facilitant l'interprétation automatisée des documents. »

L'entreprise rend donc visite à un client d'Esker ayant déployé la solution, afin de se forger une idée

plus concrète de l'utilisation de ces solutions. Puis, le DSI effectue divers tests avant d'arrêter son choix.

## 1800 factures pour une activité saisonnière, mais dense

L'activité hôtelière en Corse s'étend d'avril à octobre. Sud Corse Hôtellerie dispose alors de quelques mois pour déployer la solution. Il s'agit de pouvoir dématérialiser plus de 1800 factures par an, sans impact ni délais supplémentaires pour les clients ou les fournisseurs.

« Nous avons déployé la solution SaaS d'Esker et, dès avril 2011, commencé les tests en situation réelle. Une étape nécessaire, car le déploiement du logiciel nécessite un apprentissage et des paramétrages afin d'automatiser un maximum de traitement, » explique Bruno Mortreuil.

« Après numérisation, les factures arrivent sur la plate-forme SaaS d'Esker. Puis une interface interprète automatiquement les factures selon les paramétrages (reconnaissance des informations et mise en forme, stockage du document, validation par l'employé ou complément, intégration à notre ERP...). »

Après cinq mois, la solution est opérationnelle début mai pour la saison 2011.

## Une réussite qui fera boule de neige

Après une première année, la société analyse déjà les gains. Le DSI se montre satisfait de la solution en place : « L'automatisation de multiples tâches améliore sans aucun doute la productivité et limite les risques d'erreur. En outre, lorsqu'un utilisateur consulte des éléments dans le logiciel comptable, il dispose automatiquement des factures concernées sans avoir à consulter d'épais classeurs... »

Investissant dans sa nouvelle activité hôtelière, Olandini a construit le tout récent hôtel Radisson Blu Resort & Spa Ajaccio Bay (un quatre étoiles) à Agosta Plage avec 170 chambres. Bien entendu, la gestion de cet établissement profitera de la solution Esker.

« Nous avons également planifié de déployer la SaaS d'Esker pour notre activité de location de véhicules, générant un flux de facture beaucoup plus conséquent, avec plus de 3500 voitures. Pour les clients, mais aussi en provenance des fournisseurs, réparateurs, garages... » annonce le DSI.

## Simple, mais avec précautions en amont

Le déploiement d'une telle solution de dématérialisation nécessite une bonne compréhension de ses flux d'informations et financiers, mais aussi des logiciels mis en place. En outre, les employés doivent numériser les factures et comprendre en amont les bénéfices qu'ils tireront de ces opérations.

Après plusieurs mois d'utilisation, Bruno Mortreuil tire quelques enseignements majeurs : « Tout d'abord, il faut rester très attentif sur les paramétrages d'automatisation. Et les affiner si nécessaire. Et surtout, il est indispensable de vérifier en amont les possibilités et processus nécessaires à l'intégration avec ses autres

*logiciels. En effet, les gains sont alors encore plus appréciables. En revanche, il convient d'étudier cette intégration très amont, pour éviter de revenir en arrière une fois la solution déployée ! »*

Un DSI averti en vaut... plus...

---

**Voir aussi**

[Quiz Silicon.fr – Que connaissez-vous du Wi-Fi ?](#)