



# Acteur de référence dans le secteur de la santé en France

## KYRIBA CASE STUDY

Acteur de référence dans le secteur de la santé en France, Domidep a fait le choix d'opérer principalement dans la prise en charge des personnes âgées en maisons de retraite médicalisées (EHPAD). Depuis sa création en 1989, Domidep cultive la discrétion et recherche à privilégier l'esprit de service, la qualité et la performance. L'entreprise s'attache ainsi à proposer une offre d'hébergement et de services qualitative. La satisfaction des résidents est mesurée régulièrement et démontre un taux de satisfaction élevé (>90%).

Domidep poursuit un développement dynamique et maîtrisé, par croissance organique et acquisitions ciblées. Fin 2019, Domidep détient plus de 100 établissements, qui accueillent près de 7 000 résidents en France et en Belgique. Domidep est une société à l'ADN familial et entrepreneurial, portée par une équipe de managers investis dans le développement dynamique et responsable de l'entreprise.

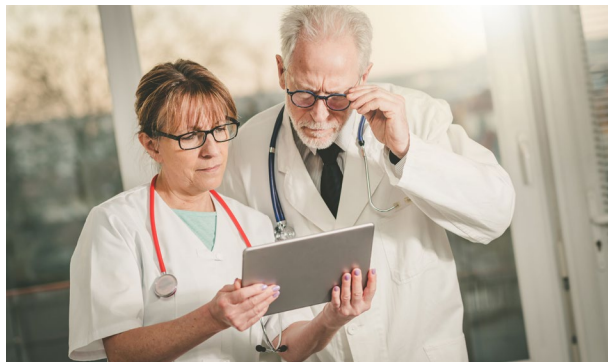
### Développement dynamique et responsable

Suite à la reprise par un fond d'investissement fin 2019, la société Domidep décide d'investir sur sa gestion de trésorerie pour accompagner une croissance supérieure à 20%, . **« Lors de mon arrivée en 2019, la Direction Financière m'a donné pour feuille de route de moderniser, organiser et simplifier la gestion centralisée de la trésorerie afin d'accompagner le développement du groupe de façon pérenne. »**, déclare Cyril Tezenas du Montcel, Responsable Trésorerie et Financements chez Domidep.

Domidep était équipée d'un outil de communication bancaire - multi-banques - qui permettait la récupération de tous les relevés mais qui n'était pas adapté à une gestion industrielle de la trésorerie : **« l'outil était connecté à 43 banques, soit 259 comptes bancaires et traitait environ 1 600 fichiers bancaires par mois. Si l'outil convenait pour une simple communication bancaire, les fonctionnalités étaient quant à elles très limitées, et plus adaptées face aux nombres de comptes à gérer et au suivi de prévisions de trésorerie »**



**Date de création :** 1989  
**Siège social :** L'Isle d'Abeau (38)  
**Secteur :** Santé  
**Effectif :** 4000 personnes  
**Chiffre d'affaires :** plus de 300M€



L'absence d'équilibrage automatique des comptes, de suivi quotidien précis de la trésorerie et donc de contrôle efficient, de budget de trésorerie à court terme ou encore d'analyse des types de flux (exploitation, hors-exploitation ou par type de règlement), et une vision de trésorerie à seulement sept jours confirment la nécessité de s'équiper d'une solution de gestion de trésorerie complète.

### Qualité et performance

Au-delà de la mise en place d'une solution de gestion de trésorerie, l'accent est mis sur la performance et le retour sur investissement (ROI – Return On Investment), notamment pour permettre le meilleur pilotage des frais bancaires;. **« Très rapidement, j'ai présenté à la Direction Générale les limites du système actuel mais surtout le ROI attendu avec la nouvelle solution ! L'exercice est assez simple avec un TMS car il donne une vision claire et précise des coûts bancaires en quelques clics »**

Bien que le contexte s'explique par l'historique de la société avec le rachat de nombreux EHPAD – établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes – et donc l'intégration des banques pour chacun d'entre eux, les coûts bancaires sont anormalement élevés. **« Suite à un appel d'offres, le nombre de partenaires bancaires va être divisé par deux, soit de 43 à moins de 20 banques pour l'ensemble de l'entité. En tout, nous allons réduire les coûts par 2. »**

### Le choix Kyriba

Le processus de sélection démarre en novembre 2019 avec la définition de la liste des éditeurs à consulter, puis la rédaction du cahier des charges et l'appel d'offre lancé en décembre de la même année ; le choix est statué dès janvier 2020. **« J'avais décidé de faire l'exercice de pré-sélection, même si mon choix était fait avec une solution que j'ai utilisé pendant 10 ans ; ayant une bonne connaissance de l'outil, je voulais aller vite. Pourtant, plus j'avancais dans la démarche, plus je me rendais compte que Kyriba était bien plus adapté ! »**

Tout d'abord, l'ergonomie simple et intuitive de la solution Kyriba font une bonne impression. Ensuite, la démonstration par le partenaire Oxyter va littéralement faire la différence : **« Oxyter a fait une démonstration très intelligente en se mettant à la place du trésorier avec la présentation de la journée type d'un trésorier. En deux heures, nous avons vu l'essentiel de notre quotidien, alors que les autres éditeurs ont présenté l'ensemble des fonctionnalités, ne répondant pas forcément toutes à nos besoins. A la fin de la présentation d'Oxyter, nous étions convaincus d'avoir trouvé la bonne solution, pas besoin de chercher plus loin. D'ailleurs c'est Oxyter qui a déployé Kyriba dans notre groupe, ils étaient très disponibles, à l'écoute et réactifs ; ils ont complètement répondu à nos attentes. »**

Les retards en termes d'innovation ou de positionnement tarifaire légèrement plus élevé des concurrents sont venus appuyer le choix Kyriba : **« l'application Mobile était également une condition sine qua non pour notre président afin de pouvoir valider les règlements depuis son téléphone lors de ses nombreux déplacements. »**



”

**Et avec le contexte sanitaire du COVID, tout le monde a bien compris l'intérêt du modèle. Pouvoir travailler à distance, avec la fibre ou la 4G, avec un risque limité de défaillance des serveurs puisque ceux-ci sont externalisés.”**

— Cyril Tezenas du Montcel,  
Responsable Trésorerie et Financements chez Domidep

La société Domidep a respecté le planning de mise en œuvre grâce au prestataire Oxyter qui a alerté très en amont sur les démarches à mettre en place auprès des banques et a organisé le transfert de compétence de manière fluide afin de permettre aux équipes Domidep de gagner rapidement en autonomie.

Fin janvier 2020, les équipes Domidep sont formées et les paramétrages débutent ; dès le mois d'avril, la solution est opérationnelle sur l'ensemble des banques, des comptes avec une équipe totalement autonome. **« Nous avons fait le choix dès le départ du transfert de compétence pour être autonome et avoir la main sur le système ; c'est la raison pour laquelle nous avons passé un peu plus d'un mois sur le paramétrage mais à la sortie, le système tourne comme une horloge suisse et répond parfaitement à nos attentes. »**

### Travailler avec Kyriba

Avec l'envoi des relevés automatique auprès de chaque établissement, la société Domidep a pu réduire le nombre des accès webbanking. Mais elle a également travaillé sur le coût de la dette grâce à la gestion des prévisions : **« Nous avons une vision plus fine des horizons de placement ce qui nous permet de placer notre trésorerie excédentaire avec une rémunération, certes faible au regard du contexte de taux, mais toujours intéressante. Nous allons chercher quelques points de base sur des produits de placement pour baisser d'autant le coût de notre dette. »**

En termes de productivité et de contrôle, les gains sont également présents avec l'équilibrage automatique des comptes et la gestion des prévisions : **« nous injectons nos différentes prévisions, soit manuellement en masse soit automatiquement en provenance d'autres systèmes, et lorsque les opérations se présentent sur les comptes nous rapprochons les prévisions avec les opérations réalisées pour analyser les écarts. »**

Enfin, le modèle SaaS est un atout important même s'il n'avait pas la préférence au départ : **« Notre Direction privilégiait une approche financière, et préférait le mode licences à celui du SaaS. Mais comme le ROI était au rendez-vous, cela est devenu un non sujet. Et avec le contexte sanitaire du COVID, tout le monde a bien compris l'intérêt du modèle. Pouvoir travailler à distance, avec la fibre ou la 4G, avec un risque limité de défaillance des serveurs puisque ceux-ci sont externalisés. »**

A moyen terme, les équipes Domidep souhaitent déployer la solution Kyriba à l'international pour accompagner le développement du groupe ; déjà présente en Belgique, la société a pour ambition d'étendre sa présence en Europe, notamment en Allemagne, Espagne, Italie, Suisse, etc.