



# Oreca choisit le SaaS et l'accompagnement de proximité pour un pilotage serein de sa trésorerie

KYRIBA CASE STUDY

## A propos d'ORECA

Équipe de course à l'origine, la société ORECA s'est développée au cours de plus de 40 ans d'existence pour couvrir l'ensemble des secteurs d'activités liées au sport automobile.

ORECA Racing, via le Team ORECA ou en tant que représentant des plus grandes marques, s'est imposé dans toutes les disciplines en compétition : monoplace, endurance, super tourisme, rallye et rallye-raid.

ORECA Store est aujourd'hui la boutique leader dans la vente d'équipements et accessoires, avec 30000 références destinées aux passionnés et pratiquants.

Organisateur d'événements, promoteur de championnats et désormais opérateur de circuit, ORECA Events accompagne depuis plus de 15 ans l'ensemble des annonceurs dans leur logique événementielle.

Enfin, outre un département moteur référencé en Europe, sur circuit et sur piste, ORECA Technology possède un bureau d'études et des installations de pointe qui ont permis au groupe de devenir constructeur de voitures de course.

Ces 4 pôles et cette expertise unique font du Groupe ORECA « The Motorsport Company » !

## Rationaliser sa gestion de trésorerie

Utilisateur d'une solution de gestion de trésorerie vieillissante, le groupe ORECA faisait face aux limites du produit. Dans un contexte où les tentatives de fraude sont en augmentation, leurs paiements étaient peu sécurisés, ce qui représentait des menaces importantes pour le développement ambitieux à l'international.



**Date de création :**  
1973

**Siège social :**  
Signes, France

**Secteur :**  
Sport automobile

**Employés :**  
200



**C'est ma DSI qui m'a convaincue des bénéfices du modèle SaaS ! J'avais des a priori et la sensation de ne rien maîtriser. Et puis, je ne n'étais pas certaine qu'on s'occuperait de moi. En fait, c'est tout le contraire, voire mieux ! »**

— Laurence Iwanicki  
Responsable Comptable - ORECA



**Sur les solutions que nous avons évalués, Kyriba était la solution la plus complète et la DSI était avec nous ! La DSI souhaitait une solution en mode SaaS car n'étant pas forcément disponible, elle souhaitait que nous soyons autonome. Pour la DSI d'ORECA, le SaaS est l'avenir ! »**

— Laurence Iwanicki  
Responsable Comptable - ORECA

De plus, l'absence d'automatisation et les ressaisies manuelles, synonymes d'erreurs, annonçaient des faiblesses importantes dans l'organisation.

Dans ce contexte, la sécurisation des règlements (Cash-In / Cash-Out) avec des workflows de validation et la mise en place de la signature électronique EBICS TS était une nécessité. Plus globalement, la rationalisation de la gestion de trésorerie permettrait à ORECA d'optimiser à hauteur de 30% le temps de saisie des écritures bancaires grâce à l'automatisation du processus, de centraliser à 80% les flux bancaires du groupe à travers une solution unique et la mise en place de la gestion prévisionnelle de trésorerie.

### **Le choix Kyriba**

Lors de l'appel d'offre, la Direction des Systèmes d'Information d'ORECA a souhaité la mise en place d'une solution 100% SaaS. Du côté des opérationnels, l'équipe souhaitait échanger avec des utilisateurs français pour bien comprendre leur utilisation au quotidien. Enfin, le groupe ORECA voulait un accompagnement par un prestataire de proximité.

Le choix de la solution Kyriba a été motivé par la convivialité de l'outil, la couverture fonctionnelle, et le mode SaaS, entièrement validé et sponsorisé par la Direction des Systèmes d'Information.

« Sur les solutions que nous avons évalués, Kyriba était la solution la plus complète et la DSI était avec nous ! La DSI souhaitait une solution en mode SaaS car n'étant pas forcément disponible, elle souhaitait que nous soyons autonome. Pour la DSI d'ORECA, le SaaS est l'avenir ! »

La solution retenue englobe la récupération automatisée des relevés de compte, l'intégration des écritures bancaires vers la solution ERP du groupe, la gestion sécurisée des paiements par routage et/ou en saisie que ce soit en devise locale ou en devises étrangères. Puis, les workflows de validation ainsi que la signature électronique EBICS TS.

### **Les Bénéfices**

Le bénéfice principal est celui du temps optimisé permettant à la trésorière de se consacrer à la gestion des tâches à plus haute valeur ajoutée. Grâce à l'automatisation des procédures et la suppression des ressaisies, le temps est utilisé à la gestion de trésorerie ; elle est plus réactive sur les placements de trésorerie, anticipe les paiements fournisseurs, etc. « Je suis passée en mode contrôle, plutôt que saisie ! C'est bien plus intéressant ». Au total, c'est environ 30% de temps gagné.

Avec la suppression des fax pour valider les paiements, les contrôles ont été renforcés sur les paiements et la gestion du cash : « Avec le fax, nous étions soumis à des tentatives de fraude très fréquentes ; et, nous passions également beaucoup de temps à vérifier si nos fournisseurs avaient bien été payés. Grâce à la signature électronique, nous vérifions seulement le statut du fichier pour savoir si la personne autorisée à faire le paiement a bien validé le virement ! » Avec l'intégration des écritures au quotidien et la mise en place de la signature électronique, la trésorière est plus sereine ; les activités sont à jour et sécurisées. Mais, elle est surtout capable de répondre en temps réel sur l'état du cash disponible et cela sans erreur !



## Tout est automatisé ! Les commerciaux consultent les soldes clients par exemple. Cela donne de la visibilité à l'ensemble de l'entreprise. »

— Laurence Iwanicki  
Responsable Comptable - ORECA

Plus généralement, la gestion du 'zéro' papier pour les signataires avec la possibilité de valider depuis n'importe où dans le monde est un gain important.

L'intégration de la gestion du cash, de la communication bancaire et des paiements permet de disposer en temps réel de l'information sur le Cash In et le Cash Out « Tout est automatisé ! Les commerciaux consultent les soldes clients par exemple. Cela donne de la visibilité à l'ensemble de l'entreprise. »

### La mise en oeuvre avec Apsys Midcap, partenaire certifié Kyriba

Le choix de la solution Kyriba a eu lieu en juin 2014. Dès Juillet, les équipes Apsys Midcap ont commencé à travailler sur la mise en production de la solution pour deux utilisateurs et trois signataires ; en novembre de la même année, le projet était en production.

« Nous souhaitons un Go Live avant le 31 décembre pour éviter la période fiscale. Entre la reprise des données, le paramétrage, et le travail avec les banques, notamment sur les contrats EBICS, nous avons pu démarrer en novembre.

Le projet a été bien pensé avec une bonne maîtrise des flux et des schémas, ce qui a permis de faire le démarrage un mois avant la date limite »

Proche géographiquement et réactif, Apsys Midcap a su répondre aux attentes d'ORECA grâce à l'expertise de son équipe et sa disponibilité. Aujourd'hui, ORECA travaille avec Apsys Midcap sur l'ouverture d'utilisateurs supplémentaires, des formations ou des interventions ponctuelles pour du conseil ou de l'ajustement.

Apsys Midcap est un acteur majeur dans l'intégration de solutions de gestion auprès des petites comme des moyennes et grandes entreprises.

Certifié depuis 2012, Apsys Midcap est un partenaire privilégié de Kyriba en France. La société accompagne ses clients à chaque étape de leurs projets ; du conseil au déploiement, en passant par la formation jusqu'au support utilisateurs.

### 3 conseils pour intégrer une solution TMS par ORECA

- Bien écrire ses processus, notamment les processus de Cash In et de Cash Out. Mais aussi, avoir une idée précise du schéma des paiements fournisseurs. Plus généralement, il faut anticiper le travail à faire avec les banques sinon le projet peut être retardé.
- Se donner du temps, car il s'agit d'un investissement important en termes de temps ! Ce n'est pas un projet qui se gère après la journée de travail.
- Bien communiquer avec sa Direction des Systèmes d'Information et se faire accompagner ; la DSI doit être partie prenante du projet pour accompagner les équipes.