



**Alban Didier, Directeur financier
de Lebronze Alloys**

Pourriez-vous nous rappeler l'activité de Lebronze Alloys ?

Alban Didier : Lebronze Alloys est un groupe industriel spécialisé dans l'élaboration d'alliages, d'où le nom « Alloys ». Le terme "Le Bronze" fait référence à la composition spécifique de nos alliages, principalement constitués de cuivre ou de nickel. Avec plus de 80 années d'expérience, le groupe réalise un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros et emploie 750 collaborateurs.

Nous disposons d'une dizaine de sites spécialisés qui fondent et transforment la matière à chaud, produisant des semi-produits destinés à divers secteurs où les propriétés du cuivre et de ses alliages sont particulièrement recherchées. Ces propriétés peuvent être électriques, ce qui fait que nos produits sont utilisés dans des domaines liés à la transition énergétique et à l'électrification. Ils présentent également des caractéristiques mécaniques, parfois esthétiques, répondant ainsi à des besoins très spécifiques.

Nous opérons sur des marchés de niche, avec des volumes limités, mais pour des applications précises et très pointues. Nos clients sont très divers, allant des fabricants de lunettes aux fabricants de stylos ou des industries de pointe, telles que les constructeurs d'avions, de voitures, d'éoliennes, ainsi que des fabricants de matériel électrique par exemple.

A quels enjeux étiez-vous confrontés ?

Alban Didier : Nous faisons face à deux problématiques majeures : d'une part, la mise en place de la facturation électronique et d'autre part, un flux d'achat perfectible. Nous cherchions donc une solution permettant de digitaliser la gestion des fournisseurs en interne tout en refondant notre flux d'achat, le tout en garantissant notre conformité avec les obligations futures en matière de facturation électronique.

Nous cherchions également à améliorer notre communication auprès de nos fournisseurs avec la mise à disposition d'une plateforme d'échange permettant de récupérer et de partager des informations clés. De plus, l'archivage et la gestion documentaire, notamment en ce qui concerne le KYS (Know Your Supplier), ajoutaient une dimension réglementaire essentielle à la plateforme recherchée, tout en intégrant un volet financement attractif.

En quoi la plateforme TRESO2 répond-elle à ses enjeux ?

Alban Didier : La solution proposée par Pytheas Capital via TRESO2, soutenue par deux de nos investisseurs, Bpifrance et le Crédit Mutuel Arkéa, a renforcé notre décision. La plateforme se distinguait par une offre tarifaire plus compétitive par rapport à d'autres acteurs du marché, ainsi que par son positionnement sur les volets digitalisation et facturation électronique. Effectivement, nous n'aurions pas choisi TRESO2 si elle n'avait pas été immatriculée Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP).

Autrefois, notre bureau était encombré de factures papiers, mais depuis l'utilisation de TRESO2, il n'y a quasiment plus de documents imprimés sur nos bureaux. Cette nouvelle approche a grandement facilité le suivi du flux de travail, en réduisant considérablement le délai de traitement des factures, rendant notre gestion financière plus efficace et sereine. Le risque d'erreurs a quasiment disparu.

La communication entre les différents services s'est considérablement améliorée. Nous constatons une diminution significative des pertes de documents et des factures non comptabilisées. Désormais, toutes les factures sont systématiquement intégrées dans le système, ce qui évite les rappels de paiement, les oublis et réduit les risques d'erreurs. Tous les membres de la chaîne ont accès à l'ensemble des documents nécessaires, avec des statuts clairs, leur permettant de savoir exactement quelles actions entreprendre en fonction des factures. Auparavant, ils recevaient souvent dix courriels distincts contenant différentes factures, ce qui compliquait notre gestion.