



**David Exposta, Directeur Administratif et Financier
du Groupe Ramery**

Pourriez-vous nous rappeler l'activité de Ramery ?

David Exposta : Le Groupe Ramery est une entreprise française spécialisée dans les secteurs du BTP, promotion, construction, ingénierie et environnement. Historiquement fondé par Michel Ramery, le groupe compte aujourd'hui 90 sociétés juridiques sur tout le territoire français. Le groupe intervient aussi bien dans le bâtiment que dans les travaux publics, réalisant des projets de construction, de rénovation, et d'aménagement d'infrastructures. Ramery s'est également engagé dans une politique de développement durable, en intégrant des pratiques respectueuses de l'environnement dans ses projets.

Ramery emploie plus de 2 700 collaborateurs et génère un chiffre d'affaires de plus de 700 millions d'euros. Le groupe met l'accent sur son engagement envers un avenir durable en cherchant à être utile aux hommes et au territoire, tout en apportant un soutien à ses fournisseurs. Bien que Ramery soit reconnu principalement pour son rôle important dans le BTP, le groupe poursuit activement une stratégie de diversification, notamment dans les énergies renouvelables (ENR) et d'autres domaines, tels que l'ingénierie. Cette transition reflète une volonté de transformation et d'innovation, tout en restant un acteur local fort dans ses activités traditionnelles.

A quels enjeux étiez-vous confrontés ?

David Exposta : Ayant travaillé auparavant dans le retail, je ne m'attendais pas à rencontrer de telles complexités en arrivant dans le secteur du BTP, notamment en ce qui concerne la gestion des sous-traitants. Par exemple, il existe des factures de prorata, ce qui implique une gestion

simultanée de clients et de fournisseurs, ainsi que de nombreux autres aspects qui rendent la typologie des factures très variée. Dans le BTP, la facturation est compliquée, notamment en raison de la législation.

Nous travaillons en étroite collaboration avec des TPE et PME, ce qui représente entre 7 000 et 11 000 fournisseurs par an, principalement des artisans locaux. En raison du renouvellement fréquent de ces fournisseurs et des pénuries de main-d'œuvre rencontrées dans plusieurs régions, il est essentiel de maintenir une relation forte avec eux, bien que cela implique une gestion administrative parfois complexe. Nos processus, souvent basés sur des factures faites à la main, montrent à quel point notre secteur est encore peu préparé pour la réforme sur la facturation électronique obligatoire.

Nous sommes également conscients que cette transition aura des répercussions sociales importantes. En tant qu'entreprise fortement ancrée dans le territoire, notre priorité est de préserver l'emploi et d'accompagner nos équipes dans l'acquisition de nouvelles compétences pour assurer leur employabilité à long terme.

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

David Exposta : Conscients de l'importance de cette réforme, nous avons commencé à rechercher des partenaires capables de nous accompagner dans cette démarche, avec la volonté de voir la facturation électronique comme une opportunité plutôt qu'une contrainte. Notre objectif était de simplifier nos processus tout en tirant parti des avantages qu'offre cette transition. Cela nous a amenés à repenser en profondeur notre gestion, notamment pour les bons de livraison, les factures, les données et les rapprochements automatiques.

Nous cherchions une plateforme auprès de gros acteurs mais notre positionnement a été de plutôt privilégier un acteur local avec une notion de service et flexibilité rapide. C'est ainsi que nous avons opté pour la plateforme TRESO2 de Pytheas Capital. Cerise sur le gâteau, l'offre conjointe avec Bpifrance qui propose des avances de trésorerie à nos fournisseurs a conforté notre choix. Dans notre secteur, où la gestion de trésorerie est complexe, cette approche nous permet de rassurer nos partenaires : une fois la facture déposée sur TRESO2, elle est non seulement enregistrée, mais aussi éligible à un financement. Cela renforce nos liens avec notre écosystème tout en facilitant une transition fluide vers la facturation électronique.

La plateforme propose également des workflows de validation, essentiels dans notre secteur où des centaines de validateurs peuvent être impliqués. Cela nous permet de suivre le processus jusqu'à la validation des paiements, une étape souvent longue dans le BTP, car les factures passent par plusieurs niveaux de validation, depuis les chefs de chantier jusqu'aux conducteurs de travaux. Au-delà de l'efficacité de l'outil TRESO2, c'est aussi le savoir-être, la proximité, et la disponibilité des équipes de Pytheas Capital qui nous ont confortés dans notre choix.