



## Simplification = Satisfaction

Depuis que la société EFI Automotive a fait appel à Authentic, ses procédures industrielles se déclinent en mode Comflow. Ergonomie optimisée, saisies simplifiées, prise en main facile... Les résultats sont là et les utilisateurs en redemandent !

> Rendez-vous en page 2

## Évoluez avec AIP 2.3

Depuis sa création, la solution AIP d'Authentic s'enrichit au gré des besoins de ses clients.

Au programme de sa version 2.3 qui vient de sortir : toujours plus de workflow et d'interactivité.

Ecarts et anomalies n'ont qu'à bien se tenir...

> Rendez-vous en page 3



## SOMMAIRE

P2 DE VOUS À NOUS  
NOS PARTENAIRES

P3 NOS SOLUTIONS  
NEWS

P4 SPRINT GAGNANT  
POUR INTERSPORT

AUTHENTIC NEWS - DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : CYRIL DÉCHET - INTERVIEWS : CAMILLE DUVIVIER-LOCKHART - D.A MAQUETTE ET MISE EN PAGE : LINER COMMUNICATION - CRÉDITS PHOTO : FOTOLIA - IMPRESSION ET ROUTAGE : UN GRAND MERCI À NOTRE CLIENT GROUPE DIFFUSION.

*300 gr  
d'expertise*

*250 g  
d'esprit client*

*3 cuillères à soupe  
d'innovation*

*un zeste  
de bonne humeur  
et de l'extrait naturel  
de réactivité*



## Il était une fois l'Authentic recette du succès...

Qui mieux que les équipes d'Authentic peuvent retracer pour vous les dix années qui se sont écoulées depuis sa création ?

> Rendez-vous en page 4



# :) De vous à nous

Un grand merci à nos clients Intersport, EFI Automotive et Siplast, d'avoir accepté de participer à ce quatrième numéro de l'Authentic News.

## EDITORIAL

### 10 ans d'ERP à valeur ajoutée

Le 1<sup>er</sup> avril, Authentic a fêté ses 10 ans. L'occasion pour l'Authentic News de marquer l'événement, bien sûr, mais surtout de continuer sur sa lancée communicative.



Pour ce quatrième numéro, nous sommes partis encore une fois à la rencontre de quelques-uns de nos clients et nous avons mis en lumière nos dernières évolutions, nos actualités. En page 4, nous avons retracé pour vous, en accéléré et en bonne compagnie, cette décennie passée au service de nos clients... et avant tout de leurs utilisateurs.

En 2004, j'ai fondé Authentic avec la ferme ambition d'apporter de la flexibilité aux ERP qui, malgré leurs indéniables atouts, avaient tendance à rigidifier le fonctionnement des entreprises. Cette flexibilité, nous en avons fait notre credo et la valeur ajoutée d'Authentic. Dix ans plus tard et plus que jamais, nous sommes résolument tournés vers le service aux utilisateurs. Notre équipe est solide, volontaire, authentiquement créative, toujours prête à se mobiliser pour accompagner le développement de nos clients et soutenir leurs systèmes informatiques tout au long de leur existence. Voilà notre histoire... et notre projet pour les dix, vingt, trente années... qui viennent !

» Bonne lecture à tous,  
Cyril Déchet,  
Président fondateur d'Authentic

# :) Nos solutions

## SIPLAST AVEC AIP, SE CONCENTRER SUR LES TÂCHES À VALEUR AJOUTÉE



Après plusieurs mois de gestation et une année de déploiement, la « greffe » AIP a particulièrement bien pris au sein du service Achats de Siplast. Stéphane Trebel, responsable de projets supply chain de cette entreprise spécialisée dans l'étanchéité, fait le point sur les raisons, les enjeux et les bienfaits de l'automatisation de factures fournisseurs en mode AIP.

charge de gestion, nous avons plus de temps pour nous attaquer à des questions de fond liées à notre activité propre.

### Qu'en pensent les utilisateurs d'AIP ?

Au démarrage du projet, le scepticisme l'emportait chez nos utilisateurs, comptables et acheteurs. Il nous a fallu conduire le changement, expliquer le nouvel outil que nous voulions mettre en place, rassurer sur la valeur ajoutée d'AIP. Le pari est aujourd'hui gagné : nos utilisateurs sont désormais convaincus des bienfaits d'AIP. Tous sont séduits par la visualisation des factures en PDF et plus généralement par notre nouvel environnement zéro papier. On peut parler d'un vrai changement qualitatif dans le travail.

### Un environnement zéro papier qui va bientôt s'étendre à vos frais généraux...

C'est exact. Nous souhaitons aujourd'hui gérer nos factures de frais généraux comme nous gérons nos factures d'achat. Pour cela, nous sommes en train de déployer APM - Authentic Purchase Management - qui nous permettra de mieux gérer nos engagements financiers grâce à un workflow de validation. APM est un chantier majeur pour Siplast, très attaché à développer son environnement zéro papier et à maîtriser ses coûts.

### Pour finir, quelques mots sur votre projet de radio mobilité ?

Il s'agit d'un projet en développement concernant directement notre gestion de stocks, dont l'objectif est d'optimiser la préparation des commandes via des codes-barres et un système de flashage. Nous avons naturellement confié ce chantier, qui nécessite la reconfiguration de notre ERP, aux équipes d'Authentic.

## PORTAIL MYCOD

4,83/5 note de satisfaction clients MyCod (mai 2014)

+ de 3 400 demandes MyCOD traitées !

## La vidéo

MyCOD est en ligne :

[www.authentic-conseil.fr/services/mycod-assistance](http://www.authentic-conseil.fr/services/mycod-assistance)

FLASHEZ-MOI >



## EFI AUTOMOTIVE MOVEX M3 EN MODE ERGONOMIQUE

Nicolas Leroy, responsable des progiciels au sein de la DSI d'EFI Automotive, revient sur la collaboration de son groupe avec Authentic. Une collaboration débutée il y a deux ans par un coup de téléphone et aujourd'hui placée sous le signe de la satisfaction des utilisateurs, grâce à des fonctionnalités M3 à l'ergonomie revue et optimisée.



de production apprécie la prise en main facile et l'ergonomie de l'outil que nous avons mis à leur disposition, qui garantit notamment une meilleure traçabilité des produits.

### La collaboration avec Authentic ne s'arrête pas là... Quels sont les projets de développement en cours ?

Actuellement, nous mettons en œuvre une refonte complète de notre ERP Movex M3. Pour mener à bien ce projet majeur, nous avons intégré Authentic à notre équipe en leur confiant la reconfiguration de nos process achats et ventes. D'autres projets autour de l'outil M3 sont en réflexion, toujours pour développer des fonctionnalités spécifiques et ergonomiques qu'on ne trouve pas dans l'ERP seul. La mobilité de nos outils en fait partie.

### Un mot sur l'esprit Authentic ?

Commercialement parlant, notre relation est basée sur l'écoute et un suivi rapproché que nous apprécions au quotidien. Pour la partie opérationnelle, les consultants d'Authentic qui viennent régulièrement travailler avec nous sur site remplissent pleinement leur mission. Côté IT et utilisateurs, nous sommes donc très satisfaits.

« Développer des fonctionnalités spécifiques et ergonomiques qu'on ne trouve pas dans l'ERP Movex M3 »

Nicolas Leroy - EFI AUTOMOTIVE

industrielles étaient contraignantes et les formations à l'outil ERP relativement lourdes. Aujourd'hui, tous nos opérateurs

## :) Focus métier DU SUR MESURE POUR LES END USERS

Depuis deux ans, Authentic a ajouté une corde « end user » à son arc de compétences. Objectif : s'assurer de la bonne appropriation des outils ERP par les utilisateurs finaux. Peggy Champy, responsable du pôle Formation chez Authentic, nous en dit plus sur cette compétence à valeur ajoutée...



### Pourquoi est-il important de proposer des formations spécifiques aux utilisateurs finaux ?

Lorsque l'on charge les key users d'assurer la formation de leurs collègues en interne, on se heurte à plusieurs écueils. D'abord, la formation est un métier à part entière : on peut être excellent technicien mais médiocre pédagogue. Ensuite, la formation demande du temps que les key users n'ont pas toujours. Lorsque vous faites appel à un formateur externe, il se dédie à votre dossier. Fort de son regard extérieur, il mène une enquête poussée auprès des key users pour cerner parfaitement chaque métier et rédiger des outils sur mesure. Les bénéfices sont bien réels pour l'entreprise grâce à un ERP maîtrisé par tous.

### Quand commence et où s'arrête la mission du formateur ?

Normalement, sa mission débute dès que les tests de paramétrages sont validés. La phase préparatoire est longue : interview des key users, évaluation des besoins par métier, préconisation de solutions adaptées. Il passe ensuite à la rédaction des supports de formation sous forme de manuels d'utilisation, de mémos, de powerpoint, etc. Enfin, il y a la formation à proprement parler, que nous organisons en modules sur des périodes plus ou moins longues - de quelques jours à plusieurs mois - selon la taille de l'entreprise et la variété de ses métiers.

### Comment cela s'est-il déroulé avec Pomagalski et la filiale Cap VI du Groupe Laurent ?

Pour CAP VI, nous avons formé une quarantaine d'utilisateurs à M3. Initialement, ils avaient prévu de gérer en interne la formation de leurs end users mais les key users manquaient de disponibilité. Nous avons donc été sollicités pour monter en un temps record 3 modules de formation, entre avril et mai derniers. Les retours sont très bons : à l'issue des formations, les end users se sentaient rassurés et prêts. Pour Pomagalski, nous avons accompagné leur passage de M3 à SAP. Soit 600 utilisateurs à former, 8 mois de phase préparatoire, 8 formateurs et 22 modules d'1,5 à 5 jours échelonnés entre avril 2013 et mars 2014. Là encore, mission accomplie.

« On peut être excellent technicien, mais médiocre pédagogue. »

Peggy Champy - Authentic



## PRIORITÉ AU WORKFLOW ET À L'INTERACTIVITÉ

La solution AIP (Authentic Invoices Process) d'Authentic évolue chaque année pour séduire des clients de plus en plus nombreux comme Bricodeal, Carwall, Siplast, Manitou... désireux de dématérialiser le traitement de leurs factures. Aujourd'hui AIP sort sa version 2.3, à l'ergonomie améliorée et aux fonctionnalités repensées.

Depuis sa création, AIP a vocation à s'enrichir des besoins des clients d'Authentic. Plus précisément, « chaque projet que nous menons fait l'objet d'une analyse détaillée. Lorsque des besoins apparaissent de façon récurrente, notre équipe de développement les prend en compte pour les intégrer à la version suivante du produit standard », affirme Magalie Labor, Directrice Avant-vente et Intégration d'Authentic.

### Des fonctionnalités revues et... optimisées

Ainsi, la version 2.3 d'AIP aujourd'hui lancée par Authentic offre plus d'interactivité et plus de workflow dans le traitement des factures dématérialisées. Notamment, elle vise à mieux détecter les anomalies éventuelles et mieux mettre en évidence la raison des litiges. Au programme également : plus de workflow dans la gestion des demandes d'imputation comptable (pour les factures sans Ordre d'Achat, par exemple), une génération de relance facilitée et un traitement plus fin des écarts sur facture. La version AIP 2.3 a été optimisée pour faciliter la mise en évidence d'une

anomalie, même sur une facture de plusieurs dizaines de lignes. En résumé, « plus de fonctionnalités et une meilleure ergonomie qui offrent à nos clients une solution proche du sur mesure », comme le souligne Guy Boulic'h, Directeur Recherche & Développement d'Authentic. Sur simple demande des clients aujourd'hui équipés de la version AIP 2.2, les équipes techniques assureront en quelques jours seulement la migration vers sa nouvelle version 2.3.

### AIP 2.3 : une version optimisée pour améliorer

- > la gestion des demandes d'imputation comptable
- > la gestion des factures en anomalie (meilleure identification des anomalies)
- > la gestion du traitement des litiges (demandes d'approbation supplémentaires sur les factures en litige)
- > la génération des relances
- > le traitement des écarts sur facture



DATE DE CRÉATION : 1936  
ACTIVITÉ : Fournisseur de systèmes électriques et électromagnétiques pour l'automobile  
SIEGE : Baynost (Ain)  
FILIALES : Marne, Allemagne, Turquie, USA, Japon, Australie, Chine  
CA 2013 : 180 M€

[www.electricfil.com](http://www.electricfil.com)



DATE DE CRÉATION : 1952  
ACTIVITÉ : Conception, fabrication et commercialisation de produits et services destinés à l'étanchéité et à la couverture en bâtiment et génie civils.  
EFFECTIFS : 380 collaborateurs  
CA 2013 : 166 M€

[www.siplast.fr](http://www.siplast.fr)



DATE DE CRÉATION : 1924, sous le nom LA HUTTE jusqu'à la création du label INTERSPORT en 1954  
ACTIVITÉ : Leader mondial de la distribution d'articles de sport  
RESEAU : 5500 points de vente dans 37 pays

[www.intersport.fr](http://www.intersport.fr)

# :) Bienvenue à ...



**ALAIN SOULIÉ,**

Directeur de projets

Il a l'accent chantant du Sud-Ouest et le goût du travail en équipe, mais surtout pas celui de la routine. Depuis Toulouse où il habite depuis (presque) toujours, Alain a su garder la motivation de ses débuts pour mener à bien ses projets informatiques.

Il a débuté sa carrière dans une filiale du Groupe Electrolux dans les années 80, à l'heure des toutes premières informatisations de PME/PMI, puis a rejoint une SSII partenaire d'IBM au moment où les ERP n'en étaient qu'au stade embryonnaire. Au milieu des années 90, il participe à ses premières installations de Movex via une SSII Toulousaine et rejoint en 1997 les équipes Movex au travers d'une filiale d'IBM. En 2000, il est recruté par Intertia France où il reste 10 ans dont 3 dédiés à des clients africains. Il y a un an, Alain rejoignait Authentic, basé à Toulouse, mais en déplacement la plupart du temps pour être au plus près de ses clients. Ce qu'il aime le plus dans son métier ? La diversité des problématiques rencontrées et le contact avec des personnes et des domaines d'activités différents chez chaque client.

**Sa devise :** « Non à la routine ! »



**DENIS SCHWAB,**

Consultant technique

Après Montélimar, Lyon, Belfort, l'Alsace et 18 ans passés à Paris, Denis a choisi de mettre le cap à l'Ouest pour profiter d'un meilleur cadre de vie.

Ex-directeur informatique d'un laboratoire pharmaceutique, il s'était lancé il y a 15 ans comme consultant indépendant pour le compte de sociétés comme Hermès, assurant leur maintenance informatique, pilotant leurs projets Movex, optimisant leurs fonctionnalités... En s'installant à Nantes il y a un an, Denis a décidé de quitter son statut d'indépendant pour redevenir salarié. Authentic lui a ouvert ses portes : « je me suis tout de suite projeté dans cette entreprise à taille humaine, bien structurée mais pas enfermée dans ses process », dit-il, heureux d'avoir intégré « une équipe dynamique dans une ambiance sympathique ». De sa culture free-lance, il garde le goût de bien faire et le souci du détail qui font la différence auprès des clients.

**Sa devise :**

« Viser haut pour assurer la réussite de chaque projet »

## SPRINT GAGNANT POUR INTERSPORT

Après avoir racheté l'usine Cycleurope de Machecoul, Intersport s'est mis en quête d'un expert Movex M3 pour migrer le système d'information de l'usine (basé en Norvège) vers le siège de l'enseigne en région parisienne. Aldo Palombo, Responsable Etudes & Développement d'Intersport, revient sur cette migration menée tambour battant...



Cycleurope est une marque scandinave, Intersport France a son siège à Longjumeau. Cette distance géographique a-t-elle compliqué la migration de l'infrastructure informatique ?

La difficulté première a surtout été le timing très serré qui nous était imposé par Cycleurope pour assurer la reprise du système d'information de l'usine de Machecoul que nous venions de racheter. Il nous fallait donc trouver très rapidement un partenaire technique spécialisé en Movex M3 et capable de gérer le projet dans les meilleurs délais.

Pour quelles raisons votre choix s'est-il porté sur Authentic ?

Leur équipe a su apporter une réponse rapide, efficace et pertinente à notre demande. Par ailleurs, je souhaitais confier cette migration à une entreprise nantaise de confiance, conseillée par mon réseau professionnel. Enfin, il se trouve que



le site de production de Cycleurope à Machecoul était un client historique d'Authentic. C'était pour moi un gage supplémentaire de confiance.

**La migration informatique a-t-elle eu des conséquences sur la production de l'usine ?**

Aucune ! Le basculement s'est fait dans la continuité. C'était primordial pour nous car au printemps, la production de vélos ne doit pas subir de baisse de cadence. Lancé le 1er avril 2013, le projet s'est achevé le 8 juin, soit quelques jours avant la date limite imposée par notre vendeur. La prestation d'Authentic nous a satisfaits à 100%.

**Votre usine de Machecoul, qui s'appelle désormais La Manufacture Française du Cycle (MFC), continue donc son parcours avec Authentic. D'autres projets en cours ?**

Après avoir dupliqué les infrastructures initiales basées en Norvège, tout fonctionne exactement comme avant à Machecoul. La seule passerelle que

nous avons créée avec Intersport concerne la comptabilité, que nous avons interfacée. Nous sommes en train de finaliser un workflow clients. Grâce à Comflow, la double saisie sera bientôt de l'histoire ancienne : la saisie d'un client dans le système MFC sera automatiquement enregistrée dans le système Intersport, et inversement.

« Le basculement informatique s'est fait dans la continuité, sans baisse de cadence de notre production. »



## 10 ANS D'AUTHENTIC « Cette année-là... »

**/ 2006 /** « Cette année-là, quand j'ai rejoint Authentic, nous étions une petite équipe d'experts en quête de solutions créatives nous permettant d'aller au-delà du consulting Movex M3 et de nous démarquer de la concurrence. C'est ainsi que nous avons choisi de développer notre offre autour de l'outil COMACTIVITY. »

Magalie Labur, Directrice du Développement

**/ 2008 /** « Cette année-là, nous avons déployé nos deux premiers projets Comactivity pour nos clients historiques Manitou et Olympus, dont les ERP ont ainsi gagné en souplesse grâce à des applications métiers développées sur mesure. Six ans plus tard, Comactivity devenu Comflow est utilisé au quotidien par la plupart de nos clients. »

David Tollet, Directeur Support & COD

**/ 2010 /** « Cette année-là marque le lancement de l'outil MyCOD permettant de partager des informations en temps réel avec les clients et de leur donner accès à nos ressources techniques et fonctionnelles en cas de besoin. Côté client, on apprécie sa prise en main très rapide, sa flexibilité et sa réactivité ; côté Authentic, MyCOD a beaucoup apporté en termes d'organisation et de suivi client. »

Julie Le Strat, Responsable MyCOD

**/ 2011 /** « Cette année-là, nous avons lancé le développement de nos propres solutions Add-on à Movex M3 afin de répondre aux besoins exprimés par les clients. C'est ainsi que sont nées nos solutions Purchase-to-Pay AIP (Authentic Invoices Process) et APM (Authentic Purchase Management) qui couvrent l'ensemble des processus métier allant de l'acte d'achat au paiement fournisseur. »

Guy Boulc'h, Directeur Recherche & Développement

**/ 2012 /** « Cette année-là, Authentic s'est installé à Lyon pour mieux servir ses clients Movex M3 des régions Rhône Alpes et Sud-Est. Depuis, en interconnexion permanente avec Nantes, l'agence lyonnaise se développe et l'équipe s'étoffe. Pari gagné puisque des projets significatifs ont été signés avec de nouveaux clients, comme le Groupe Laurent ou Pomagalski. »

Olivier Fournaud, Responsable Commercial de l'Agence de Lyon

**/ 2014 /** Cette année, Authentic fête ses 10 ans et compte bien emmener plus loin encore ses clients, partenaires et utilisateurs. À suivre...

Nantes  
3, Impasse Charles Trenet  
44 800 SAINT HERBLAIN  
Fax : 02 53 55 11 21  
contact@authentic-conseil.fr

Tél : 02 53 55 11 22

Paris  
Tour Montparnasse, 26<sup>ème</sup> étage  
33, rue du Maine 75015 PARIS  
Fax : 02 53 55 11 21  
contact@authentic-conseil.fr

Tél : 01 44 10 40 08

Lyon  
12, avenue des saules  
69922 OULLINS Cedex  
Fax : 02 53 55 11 21  
contact@authentic-conseil.fr

Tél : 04 72 68 98 29

www.authentic-conseil.fr

## Les brèves

■ AUTOLIV ISODELTA a choisi Authentic pour l'accompagner dans son projet de refonte de sa planification. ■ La société CAP VI du groupe LAURENT a migré avec succès son SI sur M3 V10.1 début juin 2014. ■ MANITOU a lancé en mai 2014 son projet de dématérialisation et d'automatisation du traitement des factures fournisseurs, le choix de la solution s'est porté sur AIP d'Authentic.