

# Henkel

Étude de cas

**TUNGSTEN**  
**AUTOMATION**

Henkel

# Henkel

Henkel est une entreprise active dans le secteur des biens de grande consommation qui emploie 50 000 personnes, à la tête de marques bien connues telles que Persil, Schwarzkopf et Loctite. Présente dans le monde entier, Henkel est à la pointe de l'innovation et de la technologie dans trois secteurs d'activité clés : Adhesive Technologies (Technologies adhésives), Beauty Care (Cosmétique) et Laundry & Home (Détergents et produits d'entretien).



**72%**

des fournisseurs utilisent  
la facturation électronique

**900 000**

factures prises en  
charge en 2 mois

**1,25 Million**

factures papier chaque année

« Tungsten s'est distingué à plusieurs égards, notamment en raison de sa capacité d'intégration des fournisseurs. L'accent mis sur la conformité à la réglementation sur la TVA, ainsi que son modèle de tarification simple, ont aussi pesé dans la balance. »

Jens Fischer,  
Responsable de processus mondial - Purchase to Pay



## PROFIL CLIENT

### SECTEUR

Biens de consommation

### PAYS

Dans le monde entier

## PRINCIPAUX OBJECTIFS

- Augmenter les niveaux globaux d'automatisation dans le processus Purchase to Pay
- Gagner en efficacité et favoriser la conformité
- Réduire 1,25 million de factures papier traitées chaque année

## RÉSULTATS

- 72 % des fournisseurs concernés utilisent la facturation électronique
- 900 000 factures prises en charge au cours des 12 premiers mois
- Extension du déploiement à l'Europe centrale et orientale et à l'Asie

## Le défi

Malgré la mise en place d'un système d'autofacturation, Henkel continuait de traiter 1,25 million de factures papier chaque année. Afin de renforcer l'automatisation et gagner ainsi en efficacité, l'entreprise envisageait la facturation électronique en tant que processus complémentaire à sa technologie de comptes fournisseurs existante.

Jens Fischer, Responsable de processus mondial - Purchase to Pay chez Henkel, explique : « Lorsque nous avons commencé nos recherches, nous avons compris que la facturation électronique pouvait nous aider à augmenter nos niveaux d'automatisation, à réduire nos charges de travail et à diminuer nos coûts. La facturation électronique pouvait participer à notre automatisation. » L'analyse de rentabilité de Henkel a conclu qu'un investissement stratégique dans la facturation électronique serait rentable, en particulier à long terme, à mesure que d'autres fournisseurs rejoindraient le réseau.

## Solution

Après avoir évalué plusieurs fournisseurs, Henkel a choisi Tungsten e-Invoice Network. « Tungsten s'est distingué à plusieurs égards, notamment en

raison de sa capacité d'intégration des fournisseurs, explique Jens Fischer. L'accent mis sur la conformité à la réglementation sur la TVA, ainsi que son modèle de tarification simple, ont aussi pesé dans la balance. »

La portée d'e-Invoice Network a aussi eu un impact significatif sur la réussite du projet : « Beaucoup de nos fournisseurs étaient déjà sur la plateforme, ce qui nous a aidés à valider la solution technique », ajoute Jens.

Le processus d'intégration s'est bien déroulé et Jens confirme qu'il s'est senti bien accompagné. « Intégrer des fournisseurs n'est jamais simple. e-Invoice Network a parfois besoin de notre aide avec les fournisseurs qui montrent des réticences à adopter la facturation électronique, mais la solution effectue la majeure partie du travail d'inscription. Nous avons désormais des fournisseurs inscrits en Europe occidentale, centrale et orientale. »

## L'impact

Au cours des 12 premiers mois, les fournisseurs à l'origine de 72 % des factures concernées de Henkel ont adopté la facturation électronique. En conséquence, Henkel a étendu la portée du projet à l'Europe centrale et orientale et continue

de se concentrer sur l'augmentation du volume des transactions. Henkel ne numérise plus aucune facture et bénéficie de la transparence accrue qu'offre la facturation électronique.

Soulignant l'importance du processus d'intégration pour la réussite globale d'un projet de facturation électronique, Didier Lombard, Directeur de clientèle chez e-Invoice Network déclare : « Henkel a été proactif dans sa collaboration avec ses fournisseurs et a suivi nos bonnes pratiques ».

Tourné vers l'avenir, Henkel va encore plus loin dans le déploiement de la facturation électronique en étendant le programme à ses marchés nord-américain et asiatique.



## À propos de Tungsten Automation

Tungsten Automation (anciennement Kofax) est le leader mondial en matière de solutions d'automatisation intelligente avec un héritage de confiance de près de 40 ans et une équipe de plus de 2 000 employés dans 40 pays qui sont au service de plus de 25 000 clients dans le monde. Notre engagement en faveur de l'innovation et de la réussite de nos clients nous a permis d'être reconnus par l'industrie, et nous a notamment valu d'être nommés leaders dans les domaines de l'automatisation intelligente (IA), du traitement intelligent des documents (IDP) et de l'orchestration des processus par les meilleurs experts en analyses. Nous gagnons la confiance de nos clients en leur permettant d'obtenir une efficacité sans précédent et de réduire leurs dépenses grâce à des solutions d'automatisation des flux de travail optimisées par l'IA qui propulsent leur activité vers l'avenir.

Pour en savoir plus, visitez [www.TungstenAutomation.fr](http://www.TungstenAutomation.fr).

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

