

ALTEN élabore son plan d'action d'amélioration de ses audits et de la réactivité de ses équipes

ALTEN entendait simplifier le quotidien de ses équipes et muscler sa conformité. Grâce à la plateforme Doxis, l'entreprise française a mis fin à la dispersion de ses documents au profit d'un système de gestion documentaire unifié et convivial.

La rencontre de l'ingénierie de précision et des systèmes unifiés

Géant mondial de l'ingénierie et de l'informatique, ALTEN innove au service de ses clients des secteurs de l'aérospatiale, des sciences de la vie, de la banque, des télécoms et de l'automobile. Fort de 57 000 collaborateurs présents dans 30 pays, le groupe français accompagne ses clients à chaque étape de leur transformation, de la conception à la livraison.

Pour garantir le bon déroulement de leurs projets, ses équipes front-office s'appuient sur Salesforce et SAP, les deux systèmes d'orchestration de chaque proposition, contrat et livraison. Or, à mesure que l'entreprise se développait, son paysage documentaire se complexifiait également.

« Les documents se trouvaient éparpillés dans de nombreux logiciels différents : Microsoft Teams, SharePoint et même des lecteurs personnels. Trouver la bonne version prenait du temps, et les validations clients devaient se faire manuellement, une à une par e-mail », explique Emmanuelle Neumann, responsable Administration des ventes d'ALTEN.



ALTEN EN BREF

- Date de création : 1988, France
- Présent dans plus de 30 pays
- 57 000 collaborateurs
- Divisions opérationnelles : aérospatiale, sciences de la vie, énergie, télécommunications, banque, assurance, automobile



« Il est facile de passer d'un client, d'une opportunité et d'un projet à l'autre. Les managers sont désormais totalement autonomes ; ils n'ont plus besoin de courir après les administrateurs pour consulter les documents ».

- Emmanuelle Neumann,
responsable Administration des ventes, ALTEN



Une vision connectée prend forme

Et si chaque document, de la première proposition client dans Salesforce à la facture finale dans SAP, pouvait être géré dans un seul et même système connecté ? Pour un groupe bâti sur les valeurs de précision et de partenariat, l'objectif était de repenser la manière dont l'information soutient l'activité.

C'est précisément pour cette raison qu'ALTEN a retenu Doxis. Seule plateforme capable de connecter les processus clients, projets et financiers entre Salesforce, SAP et au-delà, elle fluidifie aussi le travail de chaque utilisateur.

Tout au même endroit et tout le monde sur la même longueur d'onde

« Nous avons interfacé toutes les applications avec une seule : Doxis. Du point de vue technique, chaque document est désormais stocké dans Doxis. Mais pour l'utilisateur, les fichiers s'affichent dans le logiciel avec lequel il travaille déjà : Salesforce, SAP, Unit4, et même dans les espaces Doxis destinés aux clients », précise Anne Maitre, responsable Solutions et Transformation d'ALTEN.

Doxis en accélérateur des processus et facilitateur du travail quotidien :

- **Salesforce** : lorsqu'une opportunité est créée, Doxis ouvre un dossier correspondant directement dans l'application.
- **SAP** : une fois validés, les projets et dossiers clients sont générés automatiquement, les factures, avoirs et feuilles de temps y étant directement enregistrés.
- **Dans tous les services** : chaque équipe peut accéder à Doxis directement à partir de ses outils quotidiens, ce qui permet de faire avancer les projets en cours et de maintenir les documents synchronisés. Et il suffit d'un clic pour valider.

« Désormais, il nous suffit de faire passer le statut à « prêt à envoyer ». Le client reçoit un e-mail contenant un lien vers son espace Doxis. Il ouvre le document, approuve ou rejette, et le statut se met à jour instantanément. C'est tellement plus simple », se réjouit Emmanuelle Neumann.

Conçue pour l'évolutivité, adoptée avec facilité

Déployer une plateforme unique au sein de 90 entités réparties dans 25 pays n'était pas une mince affaire, mais ALTEN a su gérer ce projet avec précision et persévérance.

« Nous avons utilisé des ponts intelligents, du middleware et même des URL pour faire dialoguer toutes les applications avec Doxis. Côté humain, nous avons misé à fond sur la conduite du changement. Formation, remise à niveau, encore de la formation. Il faut maintenir la présence si l'on veut que l'adoption prenne », explique Anne Maitre.

Le retour sur investissement s'est avéré rapide. « La formation ne prend qu'une demi-heure par personne. Doxis se comprend très vite », ajoute-t-elle.

« Comme c'est un outil logique et convivial, tout le monde a envie de l'utiliser », conclut Emmanuelle Neumann.



Résultats : fierté et progrès

Aujourd'hui, les audits se déroulent sans accroc. Les commerciaux visualisent l'historique complet de leurs dossiers dans Salesforce. Les administrateurs traitent les bons de commande dans SAP sans perdre le rythme. Les chefs de projet gagnent en autonomie.

« Je suis fière parce que nous avons construit un outil que j'aurais adoré utiliser en tant qu'administratrice des ventes. Il nous fait gagner du temps tous les jours », confie Emmanuelle Neumann.

Et Emmanuelle de conclure : « Nous avons jeté les bases des prochaines étapes. Désormais, nous pouvons passer à l'automatisation et à l'IA. La vraie valeur sera perceptible quand les documents ne seront plus utilisés un par un, mais lorsqu'ils serviront de base de connaissances collective. »



Avantages de Doxis pour ALTEN

Accès centralisé aux documents à travers Doxis

→ Moins de temps perdu en recherche de documents.

Intégration directe à Salesforce, SAP et Unit4

→ Les équipes accèdent aux documents dont elles ont besoin sans changer d'outil.

Simplification des audits et des processus de validation

→ Délais d'exécution plus rapides, réduction des tâches manuelles, meilleure conformité.

Déploiement au sein de 90 entités dans 25 pays

→ Une solution évolutive avec des processus cohérents au-delà des frontières.

Socle de l'automatisation et de l'IA

→ Prêt à accélérer les opérations grâce aux technologies de nouvelle génération.

Une plateforme, tous vos documents, zéro chaos.

Découvrez Doxis en action

www.sergroup.com



Je suis fière parce que nous avons construit un outil que j'aurais adoré utiliser en tant qu'administratrice des ventes. Il nous fait gagner du temps tous les jours.

– Emmanuelle Neumann, Responsable Administration des ventes, ALTEN

