

ÉTUDE DE CAS

# Vulcan Materials

Ce fabricant et distributeur de matériaux de construction gagne en efficacité order-to-cash grâce à des solutions de demande de crédit, de facturation et de trésorerie.

---

**Taux de facturation électronique de 90 %**

**Taux de rapprochement de 80 %** grâce à l'apprentissage automatique

**Augmentation de 23 % de la facturation électronique** en 1 an grâce à une campagne ciblée

**Validations de crédit le jour-même**



## Le défi

Vulcan Materials Company est le plus grand producteur américain de granulats de construction (principalement de la pierre concassée, du sable et du gravier) et un important producteur de matériaux de construction à base de granulats, notamment de l'asphalte et du béton prêt à l'emploi. Sa présence d'est en ouest et son réseau de distribution stratégique s'alignent sur les pôles de croissance des États-Unis et leur profitent.

En tant qu'entreprise en pleine expansion, Vulcan avait plusieurs processus order-to-cash. Compte tenu de sa clientèle croissante, il n'était plus viable pour les équipes de facturer les clients et de gérer la trésorerie manuellement, ce qui représentait par ailleurs une perte de temps et de ressources. Le processus d'approbation de crédit était également très inefficace, puisque Vulcan envoyait manuellement chaque référence transmise avant de valider le crédit du client. Cela allongeait le délai de démarrage des affaires entre le client et Vulcan.

---

« Grâce aux solutions Billtrust, notre service client peut se concentrer sur les clients plutôt que sur la saisie de données. »

**Teresa Davis**  
Superviseur des créances  
Vulcan Materials



Pour en savoir plus, rendez-vous sur [billtrust.com](https://www.billtrust.com).

[Contacter le service commercial](#)

| [Nos bureaux](#)

© 2023 BTRS Holdings Inc. s/n Billtrust. Tous droits réservés. Billtrust et le logo Billtrust sont des marques déposées de Billtrust.

CS-CS45-v2

## La solution

L'équipe chargée des créances de Vulcan a fait appel à Billtrust en 2015 pour déployer une solution de facturation automatisée permettant aux clients de choisir leur mode de réception des factures (par exemple, au format papier ou numérique). Elle a ensuite collaboré avec l'équipe eSolutions de Billtrust pour encourager les clients à adopter la facturation électronique et à abandonner le papier. Elle a également déployé Billtrust Cash Application à peu près à la même période afin d'automatiser le rapprochement des paiements clients et des informations de versement, rationalisant ainsi l'ensemble du processus. Plus récemment, elle a déployé Billtrust Credit et sa solution de demande de crédit en ligne pour automatiser et rationaliser le processus d'intégration des nouveaux clients. Cette solution permet d'effectuer l'ensemble de la demande en ligne, en rassemblant les références bancaires et les données d'évaluation de crédit essentielles, ceci afin de réduire le temps nécessaire à l'approbation d'un nouveau crédit client.

## Les résultats

Depuis 2021, 90 % des clients de Vulcan reçoivent leurs factures par voie électronique. Il s'agit d'une augmentation de 23 % par rapport à 2020, qui est due aux campagnes ciblées de l'équipe eSolutions de Billtrust auprès des clients. Au fur et à mesure de l'évolution de Billtrust Cash Application (qui comprend désormais une technologie d'apprentissage automatique pour améliorer ses capacités de rapprochement), les taux de rapprochement de Vulcan ont augmenté pour atteindre leur objectif initial de 80 %. Enfin, son processus de demande de crédit a été entièrement redéfini puisque la solution lui permet désormais d'examiner et d'approuver les nouveaux crédits clients en moins d'une journée puis, une fois approuvé, de charger automatiquement toutes les informations de compte client dans son ERP.