

MERICQ CHOISIT FINOPSYS & ELOFICASH POUR LA GESTION DE SON POSTE CLIENTS

Retour sur le projet Recouvrement Mericq



Activité : MERICQ SAS est fournisseur de produits de la mer depuis plus de 60 ans
Siège social : Estillac (47)
30 sites
CA : 390 M€
Effectif : 950 collaborateurs
Clients : 13 000
34 000 colis livrés par jour
Site web : <https://mericq.com/>



MERICQ, une marée d'avance

Serge Mericq créé en 1960 une société de négoce de poissons au MIN d'Agen. André Abadie, son neveu, intègre la société de son oncle en 1982 et la développe. L'activité se diversifie à partir de 1990, à la conquête de la GMS. Les années 2000 marqueront le début de la croissance externe, le lancement de la restauration commerciale, la création de son usine de transformation et de conditionnement, puis de son propre laboratoire qualité. MERICQ s'implante également à l'international et prend le tournant digital en lançant la première application e-commerce de la filière marée.

Le Groupe MERICQ ne se limite pas à être acteur de la filière marée mais ambitionne d'être LE partenaire de référence.

LE PROJET : UNIFORMISER LES PROCESS ET PILOTER LE CREDIT CLIENTS DES DIFFÉRENTES STRUCTURES

Marine DEHESDIN, Responsable du Credit Management, revient sur la mise en place d'Eloficash, logiciel collaboratif de recouvrement des créances.

"Jusqu'en 2014, le service crédit clients, composé de 9 personnes, recouvre à l'aide d'une balance âgée extraite de notre logiciel comptable Sage 1000." Finopsys, intégrateur historique de solutions de recouvrement, propose au Groupe MERICQ, Eloficash. Eloficash offre une couverture fonctionnelle riche et étendue pour organiser tout le processus de relance, mais aussi une gestion des risques intégrée, une analyse optimisée de la solvabilité client, des indicateurs clés, etc. "Eloficash devient l'outil de travail principal du service."

Les besoins en terme de gestion du poste clients évoluent en même temps que le développement du Groupe. Les méthodes de travail changent, les indicateurs se multiplient, il est donc nécessaire de mettre à jour le dispositif pour devenir plus performant et efficient dans le recouvrement et la gestion du risque client.

ELOFICASH : UNE VERITABLE SOLUTION METIER

"Fort de notre précédente collaboration, Finopsys a su être réactif dans le déploiement et l'accompagnement de ce nouveau projet." précise Marine DEHESDIN.

"L'implication de plusieurs services a été nécessaire pour mener à bien cette migration." Le service informatique a joué un rôle essentiel dans la mise en oeuvre des passerelles entre les logiciels comptable et métier et Eloficash, ainsi que pour rendre la mise en production plus fluide. L'équipe crédit clients est intervenue également pour le côté opérationnel du métier et la définition des besoins.

Les + d'Eloficash : "Il s'agit d'une véritable solution métier et d'un soutien sans faille à la gestion du recouvrement." confirme Marine DEHESDIN. "Eloficash permet de gagner en efficacité et de supprimer les tâches à faible valeur ajoutée, aujourd'hui automatisées".

"La fiabilité et la performance de nos indicateurs nous permettent aujourd'hui, de piloter la gestion du risque clients de manière affinée et ciblée."

Avec Eloficash, le DSO peut être réduit d'au moins 3 jours, grâce à l'optimisation des processus. La solution permet de diminuer jusqu'à 10 jours le temps de gestion des litiges, par une meilleure anticipation et un suivi continu des dossiers.

LE MOT DE LA FIN

"Eloficash est un outil fiable, intuitif et évolutif, Finopsys est un partenaire réactif et à l'écoute" conclut Madame DEHESDIN.

