



## Mise en place de la solution de gestion du poste client, **ELOFICASH**, au sein du **Groupe SN**



Le groupe SN est composé de 4 entités : Sylvestre Matériaux (3 sites dans le Vaucluse) et Uzège Matériaux (Gard), négoce de matériaux pour les professionnels du bâtiment et les particuliers, affiliés au réseau TOUT FAIRE, premier réseau de négoce indépendants (480 points de vente).

Proroch est spécialisée dans l'extraction, la transformation et la vente de pierres de taille.

Enfin, PNB est spécialisée dans la fabrication de poutres Nailweb.

Le groupe a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 29M€, emploie 125 salariés et facture environ 30 000 clients, ce qui représente plus de 90 000 factures par an, avec le logiciel de comptabilité Sage X3.

### *Le projet : s'équiper d'une solution logicielle pour traiter les processus de recouvrement amiable*

Le projet est porté par Arielle DUCHAMP, Credit Manager, accompagnée de Benjamin BECHTOLD, Responsable Informatique.

Pour la relance, Arielle DUCHAMP exportait sa balance dans Excel, tâche complexe et manquant de fiabilité. « *Je recherchais avant tout un véritable assistant pour la relance de masse* » précise Madame DUCHAMP.

La mise en place d'un outil de recouvrement devra permettre :

- D'assurer la gestion du poste client,
- De garder une traçabilité des actions réalisées avec chaque client,
- D'améliorer la productivité et l'automatisme des relances,
- D'assurer une méthodologie de travail améliorant les performances du recouvrement,
- De privilégier la relance de masse par e-mail,
- D'envoyer des emails de façon rétroactive (relevés de comptes, promesses, moratoires, etc.)
- De pouvoir associer aux envois les duplicatas de factures en PDF, etc.



« Nous avons besoin d'une **solution moderne et attractive**. Son ergonomie et son utilisation doivent viser à **optimiser les tâches à forte valeur ajoutée tout en améliorant les processus du crédit management** » poursuit Arielle DUCHAMP.

Arielle DUCHAMP, qui a auparavant travaillé avec FINOPSYS et le logiciel de gestion du poste client XRT Collect, étudie avec intérêt **ELOFICASH**, leur nouvelle solution.

Son choix s'est ainsi porté sur le logiciel, tout d'abord pour son prix attractif, mais aussi pour sa richesse fonctionnelle, sa fiabilité et son ergonomie.

## *Les étapes du projet et les bénéfices apportés par ELOFICASH*

ELOFICASH a été mis en œuvre rapidement, 2 mois environ ont été nécessaires pour installer, paramétrer, réaliser les interfaces avec Sage X3, définir les stratégies de relance, rédiger les courriers types et mettre en production la solution. « *Le travail de l'équipe a été très satisfaisant* » précise Arielle DUCHAMP.

Grâce à ELOFICASH, le Groupe SN dispose aujourd'hui de plus de visibilité sur les comptes clients.

Il bénéficie également :

- De tableaux de bord adaptés aidant à la prise de décision, des reportings fiables pour mesurer les résultats (DSO)
- D'indicateurs permettant de disposer de visions consolidées d'un client commun à plusieurs entités
- D'un outil de relance simple d'utilisation et ludique...

Grâce à ELOFICASH, les délais de règlements ont été améliorés, « *les retards de paiement de plus de 30 jours ont été nettement réduits, tendance qui se confirme depuis 5 mois* », confirme Arielle DUCHAMP.

« *Eloficash est une solution très intuitive et accessible sans compétences informatiques particulières. Je suis autonome et peut aisément modifier une stratégie de relance, personnaliser un courrier... Il n'y a pas de place au doute. Par ailleurs l'intervention de Finopsys\* (Ndlr : Nicolas Solomondos, Consultant) a été très efficace* », conclut Arielle DUCHAMP.