

CASE study

Très récemment, Audis s'est équipée de la solution Sage 100cloud. Parmi les services choisis par la PME, l'outil « Recouvrement Créances » dont le déploiement porte déjà ses fruits. Témoignage.

Une trésorerie enfin maîtrisée grâce à Sage 100cloud

Audis est une société dont tout le monde a déjà utilisé une fois au moins le produit phare: des gobelets prêts à la dégustation que l'on trouve dans les distributeurs automatiques. Créée en 1993, cette PME compte une vingtaine de collaborateurs et réalise un C.A de 10 millions d'euros environ. Quand Catherine Debuigne a rejoint l'entreprise en tant que Directrice Administrative et Financière, elle a commencé par réaliser un audit informatique de l'ensemble du parc. Très vite, elle a compris que les outils en place n'étaient pas performants: **« Tout passait par du papier ce qui contribuait à matérialiser les flux plutôt que le contraire! En sus, chaque fonction, qu'il s'agisse de la production, de la gestion commerciale ou encore de la comptabilité, utilisait un système différent. »** De quoi occasionner des lenteurs et complexifier les process... Sans compter que la PME ne bénéficiait d'aucun reporting tandis que l'accès aux informations n'était possible qu'à force de clics en série: **« Il y avait vraiment matière à se perdre ! »** Autre écueil constaté, des encours clients non maîtrisés: jusqu'ici, d'ailleurs, ils ne faisaient l'objet d'aucune relance particulière. **« Nous devons faire entrer Audis dans l'ère de la dématérialisation des flux pour accélérer son développement ! »**

Une trésorerie qui se porte mieux !

C'est en poursuivant cet objectif que la DAF a donc souhaité bouger les lignes pour gagner en fluidité. L'idée était de s'équiper d'un outil intuitif et unique.

« Nous souhaitons nous doter d'une solution complète type ERP, sans en supporter les coûts »



AUDIS
DISTRIBUTEUR DE SAVEURS

Sage s'est ainsi imposé. **« Nous souhaitons nous doter d'une solution complète type ERP, sans pour autant avoir à supporter les coûts d'un tel outil. De par sa modularité, Sage 100cloud nous a semblé être un excellent compromis en termes de tarification par rapport à la taille de notre entreprise. »** Audis a opté pour les modules: BI Reporting, Comptabilité, Immobilisations, Moyens de paiement, Trésorerie ainsi que pour la plateforme Recouvrement Créances. Et, depuis que ce dernier a été mis en place, la différence est nette. **« Nous avons désormais de vrais tableaux de bord et de fait une meilleure gestion administrative comptable! Grâce à leurs accès utilisateurs, les commerciaux ont aussi toute la visibilité nécessaire sur les encours clients et peuvent également procéder aux relances des sommes dues en fonction du cash report. Cela nous a permis de débloquer de nombreuses situations et d'être plus proactifs ! »** Avantage supplémentaire de l'outil dédié au recouvrement: un verrouillage au niveau des ventes pour ne pas lancer de nouvelle production avant d'avoir vérifié un encours client. **« Pour tout vous dire, j'ai imaginé à un moment passer en garantie dite non dénommée auprès de mon assurance-crédit pour faire face aux impayés. Mais étant donné le montant de la prime annuelle, j'ai immédiatement fait marche arrière, la solution Sage, étant plus compétitive pour autant d'efficacité... »**

CASE study

Sage 100cloud Recouvrement Créances : la personnalisation des relances

La solution Sage Recouvrement de Créances permet de définir plusieurs scénarii afin de personnaliser les relances. Catherine Debuigne a paramétré sa base tiers avec un premier niveau d'alerte dit «Prévenance». Une fonction permettant d'informer le client qu'une échéance approche: *«Je n'ai aucune action ici, c'est le système qui génère un mail automatiquement à huit jours avant l'échéance.»* Le second niveau est logiquement la relance par mail ou courrier. *«Selon le cash report, le logiciel me fait des propositions: je vais donc pouvoir choisir les clients à relancer ou pas selon les informations dont je dispose. Si je sais par ailleurs, parce que mes collaborateurs m'en ont informée, que le règlement est prévu, je bloque la ligne de la facture pour éviter la relance automatique. J'ai également la possibilité d'ajouter un commentaire pour le reste de l'équipe.»* Chez Audis, la troisième étape de relance se fait par téléphone, avant l'envoi d'un recommandé après toutes ces premières mises en garde. *«Ce que l'on constate, c'est que nos clients réagissent bien! Ils nous répondent quasi systématiquement en nous donnant des dates de règlement.»* De quoi gagner en sérénité au niveau de sa trésorerie.

“ Nous avons été bien accueillis par des interlocuteurs dynamiques, à l'écoute, disponibles et pédagogues”

Un intégrateur Sage de proximité

Pour la mise en place de Sage 100cloud, Audis a fait appel à la société NRC. *«À l'origine, nous sommes entrés en contact avec un autre intégrateur mais qui n'était pas en mesure de nous proposer de la gestion de production. Or, pour nous, il s'agissait d'un prérequis indispensable dans le cadre d'un changement profond de l'ensemble de nos outils.»*

Sur les conseils de Sage, Audis contacte alors NRC que Catherine Debuigne connaissait déjà bien pour avoir travaillé avec elle dans une vie antérieure. S'ensuit un échange avec une structure déjà cliente satisfaite des services NRC, ainsi qu'une rencontre avec l'équipe qui finit de convaincre la DAF et sa direction. *«Nous avons été formidablement bien accueillis par nos*

interlocuteurs, tous très dynamiques, à l'écoute, et qui se sont montrés extrêmement disponibles et pédagogues. Après la formation, confrontée parfois au moment de l'application à des incompréhensions, il me suffisait d'envoyer un mail avec une capture d'écran pour avoir une réponse dans la journée, voire dans l'heure!» Quant au service “Recouvrement Créances”, il est totalement maîtrisé aujourd'hui. C'est même celui qu'Audis utilise le plus au quotidien: *«Alors qu'avant, je circulais dans un système opaque, j'ai enfin l'impression d'être dans une tour de contrôle!»* ■

► NRC : UN SENS DU SERVICE RECONNU

Installé dans le Nord depuis plus de 20 ans, l'intégrateur NRC, partenaire historique de Sage, accompagne ses clients - des PME essentiellement -, dans le développement de leur activité grâce à ses solutions de gestion et d'infrastructures. Entreprise à taille humaine, NRC se différencie par son approche de proximité, sa fine connaissance du terrain, son rôle de conseil et sa veille constante des évolutions réglementaires. Une vraie plus-value surtout quand il est question de métiers assujettis à des changements d'ordre légal. Dans son portefeuille, NRC compte environ un millier de clients fidèles, séduits par ses valeurs qui consistent à les faire avancer et grandir. Chez NRC, le client a toujours la priorité: le sens du service est un état d'esprit partagé par l'ensemble des collaborateurs!