

ISOROY MODERNISE SA GESTION FINANCIERE CLIENTS AVEC SIDETRADE

Le rapide succès de ce projet résulte à la fois de la souplesse d'une solution collaborative on-line et de la qualité de la solution métier.



(Paris-FR0010202606-ALBFR), le leader des solutions en mode SaaS¹ pour l'optimisation de la relation financière clients, annonce qu'Isoroy a retenu Sidetrade pour se moderniser.

SE MODERNISER AVEC UNE SOLUTION METIER PERFORMANTE

Avec un chiffre d'affaires de 330 M€, Isoroy fabrique et commercialise des panneaux à base de bois pour l'ameublement, l'agencement, la décoration, la construction et l'isolation.

La société était confrontée à l'hétérogénéité de sa relance clients, notamment celle relative aux mauvais payeurs de moins de 30 jours. La Direction financière a donc décidé de se moderniser et a lancé un appel d'offre à l'issue duquel Isoroy a retenu la solution de Sidetrade. « L'externalisation matérielle et logicielle, via un abonnement à la solution, était la réponse adaptée à nos contraintes informatiques. Par ailleurs, le Service Performance Clients de Sidetrade offre une garantie d'accompagnement dans la durée » explique Déborah Calimé, Credit Manager d'Isoroy France.

Après une phase de paramétrage de 3 mois pour adapter l'outil aux processus internes et une reprise des données issues de SAP, l'intégralité de la gestion des encours clients d'Isoroy France s'effectue avec Sidetrade Network.

« La solution intègre également les lignes de notre assureur crédit et nous donne une visibilité prévisionnelle du dépassement d'encours par client » précise Déborah Calimé.

GAGNER EN PRODUCTIVITE EN AUTOMATISANT LES PROCESSUS

Cette démarche fut guidée par des objectifs de gains de productivité et d'automatisation des tâches à faible valeur ajoutée. Elle fut également déclenchée par la nécessité d'assurer un meilleur partage de l'information entre les 40 collaborateurs concernés : agents de recouvrement, assistantes commerciales, chefs de secteur et managers.

« Nous relançons nos 1 500 clients de manière très traditionnelle avec nos balances âgées, notre cahier et nos post-it... Aujourd'hui, nos équipes auraient du mal à travailler sans Sidetrade Network. Notre quotidien est plus logique et plus ludique » ajoute Déborah Calimé.

La solution de Sidetrade a incité les opérationnels d'Isoroy à adopter les meilleures pratiques. Les améliorations mesurées portent notamment sur la coordination transverse des équipes et la continuité de la relance grâce aux agendas. « 6 mois seulement après son adoption, nous avons déjà enregistré 33% de réduction de nos échus de moins de 30 jours. Avec Sidetrade Network, nous bénéficions de résultats tangibles et obtenons une meilleure visibilité de notre performance » conclut Déborah Calimé.

CONTACT SIDETRADE

Christelle Dhrif

T : +33 (0)1 46 84 14 13, Email : presse@sidetrade.com

A PROPOS DE SIDETRADE (www.sidetrade.com)

Groupe indépendant coté sur Nyse Euronext Paris (code : ALBFR), Sidetrade est le leader des solutions en mode SaaS (Software as a Service) pour l'optimisation de la relation financière clients. Ces solutions permettent de réduire les retards de paiement et de sécuriser les encours clients.

Plus de 200 grandes et moyennes entreprises en Europe sont clientes des services du Groupe Sidetrade.

¹ Software as a Service : modèle qui consiste à fournir un logiciel accessible par Internet et commercialisé sous forme d'un service par abonnement.