



L'optimisation du recouvrement et de la maîtrise du risque client de La Provence avec ELOFICASH



Face à l'allongement du délai moyen de paiement des clients (DSO) pour le règlement des publicités et des annonces, le Service de Recouvrement du Groupe La Provence, décide de se doter d'une organisation, de méthodes et d'outils performants.

Afin d'optimiser de manière quantitative et qualitative toutes les facettes du recouvrement, La Provence a fait le choix de FINOPSY, pour déployer les « meilleures pratiques » et la solution collaborative de dernière génération **ELOFICASH**.

Aujourd'hui, le Groupe La Provence bénéficie de résultats tangibles, gages d'une bonne gouvernance d'entreprise, comme une diminution du DSO, une maîtrise des coûts financiers liés au factor, une meilleure connaissance de ses clients, pour une meilleure maîtrise du risque.

Madame LAYANI, Responsable Comptable de La Provence déclare : *« Nous avons dynamisé et surtout optimisé notre activité de recouvrement, en automatisant, de bout en bout, nos processus, en vue de nous affranchir des tâches administratives à faible valeur ajoutée ».*

Elle ajoute : *« A toutes les étapes, FINOPSY, résolument à l'écoute de nos besoins, nous a accompagné dans la mise en place d'une organisation, de méthodes de travail efficaces et dans l'utilisation optimale de la solution ELOFICASH. Cette solution est devenue notre référentiel, capable de centraliser et de collecter toutes les informations clients, quelle qu'en soit la source »*

Le défi initial : Optimiser et rentabiliser la relation avec le FACTOR



Afin de faire face à ses besoins de trésorerie, La Provence cède ses créances à un factor, qui lui rétrocède ces dernières au bout de 70 jours si elles n'ont pas été réglées. Dans ce contexte particulier, le quotidien doit pouvoir suivre précisément ses encours, gérer les relances selon différents profils de clients et ainsi, réduire les frais d'affacturage.

Après analyse des besoins et de l'existant, FINOPSYS propose une démarche d'optimisation du poste client rapide, concrète et fédératrice, avec comme réponse technologique, la solution logicielle **ELOFICASH**.

En quelques mois, FINOPSYS, en partenariat avec les collaborateurs de La Provence, instaure de nouvelles procédures de suivi des créances, dématérialisées et automatisées, élabore les interfaces nécessaires entre ELOFICASH, l'outil comptable et le système d'information du factor.

Le nouvel enjeu : Parfaire la connaissance des clients

Avec la solution ELOFICASH, le Service Recouvrement de La Provence dispose désormais d'un reporting hebdomadaire des actions réalisées et en cours, par type de clients.

Comme nous le confie Madame LAYANI : « *Agir rapidement ne suffit pas, il est essentiel d'assurer une traçabilité « sans faille » du portefeuille clients, afin de pouvoir mieux les connaître et mettre en place des indicateurs de risques. Une nouvelle fois, la solution ELOFICASH y répond* ».

Résolument collaborative et ouverte sur l'écosystème de l'entreprise, la solution centralise toutes les données nécessaires à une vue à 360° de chaque client, de ses commandes à ses arriérés en passant par son historique. Madame LAYANI conclut : « *Avec la solution ELOFICASH, nous allons à l'essentiel, en réalisant des tâches à forte valeur ajoutée, pour optimiser notre portefeuille clients, susceptible d'être exploité par d'autres services, en vue d'améliorer notre trésorerie, nos liquidités et à terme notre rentabilité.* »