

Bulteau Systems sécurise son risque client et met en place une véritable culture du cash grâce à CashOnTime



« La solution nous a permis de mettre en place une véritable stratégie de recouvrement et d'avoir une excellente visibilité sur nos clients et nos 1,2 M€ d'échus. »

Alain Aujoux, responsable financier,

Le spécialiste du « packaging » industriel

Leader sur son marché, Bulteau Systems, filiale de Bulteau Développement, propose des produits et services permettant de **sécuriser les colis et palettes**.

Reconnu pour son savoir-faire et son expertise technique, Bulteau Systems compte **80 collaborateurs** et un **chiffre d'affaires de 47 millions d'euros en 2013**.

Bulteau Systems commercialise ses produits à la fois **en France et à l'international**. Pour garantir réactivité et proximité, la société dispose d'un siège social à Arnas, près de Lyon, et également différentes implantations en France.

Forte de plus de **25 ans d'expérience**, la société Bulteau Systems garantit une qualité permanente et irréprochable de ses produits grâce à sa **certification ISO 9001:2008**.

Sécuriser le risque client - Piloter des stratégies de relance

Bulteau Systems émet près de **2000 factures par mois** à destination de sa clientèle 100% B to B. « Nous comptons plus de **4500 clients actifs** », explique Alain Aujoux, responsable financier, « avec beaucoup d'entrées et sorties : cela nous oblige à **qualifier efficacement et en permanence notre clientèle, et ce, dès la création du**

compte ». Une collaboratrice de Bulteau Systems (80% d'un ETP) consacre son temps à :

- o l'enregistrement des règlements
- o l'émission des factures
- o le travail de relance.

« Avant la mise en place de CashOnTime, le travail de relance était basé sur un état produit par notre ERP **tous les 10 jours** », nous explique M. Aujoux. « Il n'était pas rare de relancer des clients ayant déjà réglé. Les promesses de règlement, les échanges avec les clients et les autres services étaient enregistrés dans notre ERP ou sur un cahier, des post-it... » Dans ces conditions le suivi des créances était plus que complexe.

« Pour accompagner la croissance de la société, il était essentiel de **gagner en visibilité sur notre risque client** et de **mettre en place une vraie stratégie de relance** », précise M. Aujoux. L'objectif est d'insuffler une véritable **culture du cash** au sein de Bulteau Systems :

- o **centraliser les informations financières des clients** (note de crédit, encours...) pour limiter les impayés
- o mettre en place des **stratégies de relance personnalisées** (relances systématiques pour certains clients, relances décalées pour les clients Export et DOM, relances ajustées pour les clients partenaires...)

FOCUS

Société : Bulteau Systems

Secteur : Industriel

Chiffres clés :

- CA de 47 M€ en 2013
- 80 collaborateurs
- 2 000 factures par mois
- 4 500 clients actifs

Solution :

CashOnTime en mode SaaS

Modules :

- eCredit
- eDispute
- eReport
- eCollection





TEMOIGNAGE BULTEAU SYSTEMS

- mener des **relances préventives** et **optimiser les relances téléphoniques** (plus ciblées, plus qualitatives)
- faciliter le **partage et l'enrichissement de l'information** au sein de Bulteau Systems
- mieux gérer les promesses **de règlement et les litiges**
- s'assurer de la **prise en compte** des actions par le client (tracking).

Le choix de CashOnTime & DIMO Software

Après l'étude de 3 solutions de recouvrement du marché, Bulteau Systems a opté pour CashOnTime et DIMO Software. « Non seulement nous avons été séduits par la **solution, qui est moderne, ergonomique et qui propose une large couverture fonctionnelle**, mais nous avons aussi choisi de faire confiance à **DIMO Software et son expertise en matière de traitement des créances** » explique Michel Pelletier, responsable informatique de Bulteau Systems.

D'autre part, le **coût de mise en place** (offre SaaS) et la **simplicité des interfaces** entre CashOnTime et l'ERP de la société (Distel) ont aussi été des éléments déterminants dans ce choix.

De la relance facture à la relance clients

En un trimestre, la solution est choisie, installée, et mise en production.

« L'outil a été **très bien accueilli** par les utilisateurs », explique M. Aujoux. « Il **répond parfaitement à l'ensemble de nos besoins** et nous a permis de mettre en place **une véritable stratégie de recouvrement** et d'avoir une **excellente visibilité sur nos clients et nos 1,2 M€ d'échus.** »

« Aujourd'hui, nous avons **stabilisé notre DSO à 64 jours**, ce qui est satisfaisant étant donné la conjoncture économique et le fait que nos clients sont essentiellement dans l'industrie avec des habitudes de règlement à 60 jours », rajoute M. Aujoux.

« Nous sommes particulièrement satisfaits de **l'intégration rapide**, chaque jour, des écritures dans CashOnTime (factures, règlements, PDF...) », souligne Michel Pelletier. « Nous avons très vite retrouvé nos données et nous disposons dans l'outil de **toutes les informations à jour**. Nous avons eu aussi un excellent retour de nos clients quant à la **qualité des mails de notification CashOnTime** qu'ils reçoivent ».

En centralisant l'information dans un outil, la personne chargée de la relance a gagné en **productivité** et en **traçabilité**. Désormais **la relance client est automatisée et traitée par compte client plutôt que par facture impayée**.

Pour conclure, Monsieur Pelletier tient à souligner la **bonne écoute de DIMO Software et la forte réactivité de l'éditeur CashOnTime** « nous avons demandé quelques aménagements qui ont été mis en œuvre très rapidement. Et pour les autres, une feuille de route a été mise en place et respectée ».



Films Étirables



Rubans Adhésifs



Cerclages



Colles



Produits Complémentaires



Machines