



## GEODIS MODERNISE SA LOGISTIQUE FINANCIERE



**(Paris-FR0010202606-ALBFR), le leader des solutions en mode SaaS<sup>1</sup> pour l'optimisation de la relation financière clients, annonce que le Groupe Geodis a choisi la solution Sidetrade Network pour gérer ses encours clients.**

### UNE AMBITION DE MODERNISER LA GESTION DE SA RELATION FINANCIERE CLIENT

Opérateur global de la chaîne logistique employant 26 000 collaborateurs et présent dans 120 pays, Geodis est un groupe européen de dimension mondiale. Numéro 4 du secteur en Europe, filiale du Groupe SNCF, il est reconnu pour son offre multi-métiers et sa capacité à piloter la supply chain : Messagerie, Route, Logistique et Freight Forwarding. Le Groupe réalise plus de 5 Mds€ de chiffre d'affaires avec près de 70 000 clients.

Dans un contexte décentralisé et multimarques (Calberson, Logistics, Bm, Wilson), Geodis a décidé en 2008 de mettre en place une solution de gestion des comptes clients pour harmoniser les bonnes pratiques des 194 entités implantées en France, Espagne, Tunisie et Maroc. Ce projet devait également améliorer la productivité des divisions opérationnelles tout en disposant d'une vision consolidée du pilotage de ses encours clients.

Alain Guyard, Directeur des Systèmes Comptables et de Gestion de Geodis, explique :

« Lors de notre appel d'offres, nous avons recherché une solution logicielle en réseau, facilitant le partage des données, avec des fonctionnalités 'métier' qui s'adapteraient facilement à notre segmentation clientèle et à nos différents métiers. Nous souhaitions également fournir à l'ensemble de nos gestionnaires de comptes situés en agence une plate-forme dédiée permettant de gérer leurs tâches quotidiennes et d'être plus réactifs dans la collecte des données pour accélérer leurs prises de décision tant au niveau régional qu'au niveau national. Sidetrade Network nous est apparu comme la solution la plus évoluée du marché, la plus performante et pérenne ».

### GEODIS AUX COMMANDES D'UN LOGICIEL EN MODE SAAS

Commercialisée sous forme d'abonnement et accessible à partir d'un navigateur Internet, cette solution présente de nombreux avantages techniques et économiques par rapport à une solution en mode licence traditionnelle tels que : la rapidité de déploiement du projet, l'absence d'infrastructure informatique, des montées de version facilitées, une formation des utilisateurs accélérée et des coûts de ressources internes peu significatifs.

La mise en place d'une plate-forme collaborative nécessite bien souvent une refonte de l'organisation.

Alain Guyard précise :

« Pour adapter la solution à nos enjeux internes, les équipes de Sidetrade ont exercé un rôle de conseil très pragmatique. Nous sommes unanimes sur l'efficacité et la rapidité de Sidetrade quant au déploiement de la solution par vagues successives. Il est rassurant et très confortable de pouvoir s'appuyer sur des professionnels pour un projet de cette envergure. Sans cette approche précise et adaptée à notre contexte, nous courrions le risque de ne pas adapter nos divisions à la gestion décentralisée ni harmoniser nos pratiques ».

### UNE NOUVELLE DYNAMIQUE DANS LA FAÇON DE TRAVAILLER ET DE COLLABORER

Geodis peut désormais développer ses ambitions de baisse des retards de paiement. Le Groupe consolide, organise et partage en temps réel les informations relatives à un client pour une relance plus efficace.

« Sidetrade Network rencontre une excellente adhésion de la part des utilisateurs avec plus de 800 opérationnels concernés depuis la Direction Commerciale jusqu'à la Direction Financière. Sur le métier du Freight Forwarding, Geodis Wilson a accéléré la relance de ses 10 000 comptes clients », déclare Alain Guyard. « En moins de 3 mois, les retards de paiement ont diminué de 1 à 5 jours selon la Division représentant un gain en trésorerie qui se chiffre en millions d'euros. Il est très encourageant de constater déjà une réduction du DSO alors que celui-ci était sous contrôle depuis la loi du 5 janvier 2006. Par ailleurs, nous exploitons au maximum le partage des bonnes pratiques

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

entre nos 16 divisions. Un 'comité des sages' a notamment été créé pour planifier les évolutions de la solution Sidetrade. Nous sommes ainsi certains de bénéficier des meilleures pratiques, partagées par tous ».

D'ici la fin de l'année 2009, les équipes Geodis et Sidetrade déploieront Sidetrade Network pour les entités localisées en Italie, Espagne, Tunisie et Maroc.

Olivier Novasque, Président du Groupe Sidetrade conclut « Nous sommes fiers de contribuer à la modernisation de la gestion des comptes clients d'un Groupe multinational à l'image de Geodis. Les équipes projet de Geodis et Sidetrade ont accompli un travail remarquable et ont pu déployer en un temps record les 194 entités en s'appuyant sur les avantages du mode Software as a Service de la solution. Avec Geodis et de nombreux projets déjà réalisés dans cet univers, Sidetrade capitalise une expérience intéressante sur l'ensemble des métiers de la Supply Chain faisant de la solution Sidetrade Network la référence dans ce domaine ».

## CONTACT SIDETRADE

Christelle Dhrif

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

## A PROPOS DE SIDETRADE ([www.sidetrade.com](http://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.

Ses 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.