



ASAP, AUCHAN RETAIL ACCÉLÈRE SA CROISSANCE AVEC SUGARCRM



Site : www.asap.auchan.com

Siège social : Croix, France
Année de fondation : 2005

Expertise : CRM
Solution : Sugar Professional
Secteur : Services

ASAP (Auchan Supplier Advanced Platform) est une société d'Auchan Retail créée en 2013 spécialisée dans la gestion du programme de paiement anticipé des créances fournisseurs.

ASAP propose différents services permettant aux fournisseurs des enseignes d'Auchan Retail en France, mais aussi dans d'autres pays où le groupe est implanté (Pologne, Portugal, Roumanie etc.), d'améliorer leur trésorerie en bénéficiant d'un paiement anticipé de leurs factures par rapport aux délais initialement prévus par la législation. ASAP propose ainsi aux entreprises souhaitant bénéficier de ce service d'être mis en relation avec des organismes bancaires partenaires proposant des taux compétitifs.

ASAP met ainsi à disposition des entreprises une plateforme permettant d'une part, de suivre les factures bonnes à payer, mais aussi de réaliser leurs demandes de paiements anticipés.

Pour développer son activité et gérer efficacement les relations avec ses fournisseurs, ASAP se confronte à la nécessité de s'équiper d'une solution CRM pour accompagner la structuration de ses processus commerciaux. La société fait ainsi le choix de la solution CRM Sugar du fait de sa simplicité de mise en place, de son adaptabilité aux besoins spécifiques du métier d'ASAP et de son coût de mise en œuvre compétitif.

ORGANISER LA PROSPECTION COMMERCIALE

L'utilisation de Sugar a permis à ASAP de structurer la gestion de ses activités commerciales et marketing. En mettant à disposition une base centralisant l'ensemble des données liées aux

clients et prospects, les équipes gagnent significativement en efficacité dans leurs tâches quotidiennes. Les appels, rendez-vous, affaires, etc., toutes les activités sont historisées et suivies via le CRM. Le marketing peut également s'appuyer sur les données clients afin d'affiner ses ciblage et développer les performances de ses différentes campagnes.

AUTOMATISER LA GESTION DES DOSSIERS

Un point central du projet était la dématérialisation des dossiers de demande de paiement anticipé. Il s'agissait auparavant de dossiers papier qui devaient transiter entre le demandeur (fournisseur), les financeurs, les enseignes et ASAP. Désormais, ils sont centralisés directement dans Sugar, réduisant ainsi significativement les temps de traitement et une meilleure fluidité dans les échanges entre les différentes parties prenantes.

L'initialisation d'un dossier déclenche un workflow automatisant l'assignation de tâches et l'envoi de notifications liées aux différentes actions à mener afin d'aboutir à l'étude complète et la validation du dossier.

Les différentes parties prenantes au processus peuvent se connecter au CRM afin d'accomplir les tâches nécessaires au traitement du dossier. Les organismes bancaires disposent d'un accès à la plateforme Sugar afin de prendre connaissance des dossiers déposés, étudier la fiabilité financière des demandeurs et valider les demandes de financements le cas échéant.

UNE MEILLEURE VISIBILITÉ DU PIPE COMMERCIAL

En centralisant toutes les données relatives à l'activité commerciale dans un outil dédié, ASAP a considérablement amélioré le pilotage de son activité. Le Dashboard proposé par Sugar, ainsi que les autres fonctionnalités de reporting, permettent aux managers comme aux commerciaux de suivre leurs activités et leurs performances au regard des objectifs fixés. Sugar devient ainsi un outil de référence pour le développement des activités de la société.

«En 2013, nous avons été confrontés à une augmentation brutale de notre activité. Nous devions nous doter d'un outil simple d'utilisation, rapide à mettre en place et suffisamment souple pour répondre aux besoins de nos clients et partenaires.

SugarCRM répondait parfaitement à nos attentes et l'accompagnement de Synolia nous a permis la mise en place rapide de la solution.

Aujourd'hui, nous utilisons l'outil pour suivre la relation avec nos clients, échanger avec nos collègues et partenaires bancaires mais aussi pour communiquer via les campagnes de mailing.»

Jannick Hurtrelle, Responsable Programme SCF, ASAP - Auchan Suppliers Advanced Platform

