

Bonus web

3 questions à ...

Olivier Metellus, responsable du développement au sein du Métier Distribution France

Quels sont les principales vertus des services PROFI' pour les distributeurs ?

C'est un triptyque gagnant qu'on pourrait résumer ainsi : plus de commerce, moins d'administratif et plus de rapidité pour une meilleure trésorerie ! Nous donnons aux distributeurs les moyens de fluidifier le circuit de traitement de leurs dossiers de financement donc de recevoir plus rapidement les financements, pour la plupart le jour même de la réception des dossiers.

Où en est le déploiement de « Reporting Financement » et quel premier bilan faites-vous ?

Dans un premier temps, nous l'avons déployé chez nos plus gros apporteurs d'affaires comme Conforama ou Midas et bientôt But. Les retours sont très positifs. Nos partenaires apprécient notamment la simplification administrative et la réconciliation comptable apporté par cet outil. De notre côté, nous disposons avec « Reporting Financement » d'un service non seulement à forte valeur ajoutée mais aussi très fidélisant, car pour en bénéficier, le distributeur doit intégrer l'un de nos fichiers dans son système d'information. Nous commençons donc à étendre son déploiement à d'autres partenaires. Et désormais, nous l'intégrons systématiquement à toutes nos présentations.

Et en ce qui concerne « Reporting Performance » ?

Sa vocation est différente, puisqu'il s'agit de donner des informations utiles à l'équipe dirigeante de notre partenaire sur l'activité de financement de ses points de vente. Nous proposons plusieurs briques de reporting, sur les dossiers de financement que nous n'avons pas reçus, les dossiers traités dès réception et ceux que nous n'avons pas traités car ils étaient incomplets. Nous pouvons ainsi alerter le distributeur sur les retards de paiement, l'aider à en cerner les causes et à y remédier, lui permettant ainsi d'optimiser sa trésorerie. C'est important pour des groupes comme But ou Conforama, qui réalisent près de 20 % de leur chiffre d'affaires à crédit. Imaginons qu'au cours d'un mois donné, cinq ou six dossiers de crédit ne soient pas financés dans chaque magasin. Rapportés au nombre de magasins, qui se chiffre par centaine, cela représente d'importants volumes. Ceci explique le succès rencontré par « Reporting Performance », que nous n'avons déployé pour l'instant qu'auprès de nos plus importants partenaires. Le succès est tel, d'ailleurs, que cet outil occupe désormais une personne chez nous à plein temps et que nous avons prévu d'en automatiser la mise à disposition.