

## VISEO se dote de l'expertise de Sidetrade comme puissant levier de transformation et d'innovation

**PARIS, France – 03 mars 2020 | Spécialiste de la transformation numérique des entreprises, VISEO protège sa relation financière client avec l'expertise et la technologie d'IA de Sidetrade. Un véritable retour sur investissement avec une accélération de sa génération de cashflow à la clé.**

Société indépendante de services, VISEO accompagne la transformation numérique des entreprises sur cinq continents.

Si certains cabinets de conseil peinent à réaliser leur transformation numérique, VISEO a de l'avance en la matière. La société décidait dès 2017 de s'appliquer ses propres préceptes : concilier agilité et complémentarité des savoir-faire pour faire du numérique un réel levier de compétitivité et de performance. VISEO choisissait alors Sidetrade pour externaliser la gestion de son poste client. Rappelons que les entreprises de services ont un modèle par nature consommateur de cash-flow : la facturation intervient dès le premier mois de mission mais son paiement s'effectuera au plus tôt soixante jours après la prestation. Compte-tenu de cet effet ciseaux, recouvrer ses créances dans les délais est une priorité forte dans l'industrie du conseil.

### Externaliser le poste client pour gérer la croissance

A l'échelle internationale, la fonction de gestion du poste client confronte l'entreprise à de multiples processus nécessitant un vaste éventail de compétences et de systèmes d'information à coordonner. *« Avec une activité en croissance et plus de 2 000 collaborateurs en mission, nous souhaitons obtenir des résultats rapidement sans complexifier la structure de la direction financière. Confier la gestion de notre poste client à Sidetrade nous donne un accès immédiat aux processus et aux ressources les plus avancés en matière de credit management. Nous bénéficions de l'expérience et des compétences uniques de leurs équipes qui exploitent en notre nom leur technologie, et nous gagnons en flexibilité »,* explique Benoît Duchêne, VP Finance & Legal de VISEO.

### Une compétitivité augmentée via la technologie la plus avancée

VISEO voit alors sa compétitivité augmenter, disposant de la technologie la plus avancée sur la gestion de la relation financière client. Entraînée sur 313 millions d'expériences de paiement inter-entreprises, Aimie, l'IA de Sidetrade, analyse chaque client de VISEO pour recommander, en temps réel, la meilleure stratégie de relance.

Au-delà d'une stratégie professionnelle et systématique de son activité de credit management, VISEO a amélioré sa performance, baissé son taux de litige en accélérant leur résolution. *« Nous avons constaté que 70% des litiges sur facture entraînant des retards de paiement étaient dus à des problèmes de conformité : erreurs de tarification, d'adressage... provenant le plus souvent d'une mauvaise communication entre la direction financière et la direction commerciale. Désormais, les commerciaux ont un accès aux comportements de paiement via l'application mobile de Sidetrade, et peuvent agir directement auprès de leurs clients, notamment en cas de blocage de commande. Une bonne façon de sensibiliser et de responsabiliser le terrain sur un sujet - le cash- traditionnellement confiné à la direction financière »* analyse Benoît Duchêne.

Pour VISEO, la réussite de son partenariat avec Sidetrade se concrétise par une baisse de 10 jours des retards de paiement, ce qui correspond à 4,8 millions d'euros de cash-flow additionnel. Le taux d'échu est désormais stable à 23% et devrait s'améliorer encore via les algorithmes de machine learning d'Aimie sur l'exercice 2020.

Les activités liées à la relation financière client de VISEO sont maîtrisées au sein de Sidetrade. C'est un véritable partenariat qui offre un retour sur investissement avec des enjeux financier et commerciaux indéniables.

### À propos de Sidetrade ([www.sidetrade.com](http://www.sidetrade.com))

Sidetrade (Euronext Growth : ALBFR.PA) accélère le revenu et le cash-flow des entreprises. Aimie, son Intelligence Artificielle, sait reconnaître et anticiper les comportements des clients pour prescrire, en temps réel, les meilleures stratégies aux équipes commerciales et financières. Les entreprises renforcent ainsi trois piliers majeurs du parcours client : le développement commercial, la fidélisation et la vitesse d'encaissement. Sidetrade rayonne mondialement grâce au talent de près de 250 collaborateurs basés à Paris, Londres, Birmingham, Dublin, et Amsterdam. Utilisée dans 80 pays, la technologie de Sidetrade permet à plus de 2 700 entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'être plus compétitives.

Pour plus d'information, visitez [www.sidetrade.com](http://www.sidetrade.com) et suivez-nous sur Twitter [@Sidetrade](https://twitter.com/Sidetrade).

### Relations investisseurs

Christelle Dhrif  +33 6 10 46 72 00  [cdhrif@sidetrade.com](mailto:cdhrif@sidetrade.com)

### Relations médias

Alexandre André  +33 7 62 71 63 89  [aandre@sidetrade.com](mailto:aandre@sidetrade.com)

### À propos de VISEO ([www.viseo.com](http://www.viseo.com))

VISEO est une ESN, Entreprise de Services du Numérique, qui utilise la technologie comme un puissant levier de transformation et d'innovation pour aider ses clients à tirer parti des opportunités du numérique, adresser les nouveaux usages et affronter la concurrence d'acteurs qui changent les règles du jeu.

Avec 2200 collaborateurs intervenant sur 5 continents, VISEO concilie agilité et complémentarité de ses savoir-faire - design de nouveaux produits et services, digitalisation des processus métier, valorisation des données, développement des actifs digitaux - pour faire du numérique un réel levier de compétitivité et de performance.

### Relations médias

Hélène SIGRAND  
VP Marketing & Communication  +33 (0)6 69 31 46 34  [helene.sigrand@viseo.com](mailto:helene.sigrand@viseo.com)

*En cas de discordance entre la version française et la version anglaise de ce communiqué, seule la version française est à prendre en compte.*