



## LEFEBVRE SOFTWARE INTEGRE LA SOLUTION DE GESTION DU POSTE CLIENT D'ALTISYS

Paris, le 30 novembre 2009. Lefebvre Software annonce la signature d'un accord de distribution avec Altisys, afin d'offrir à ses clients la possibilité d'automatiser la gestion de leur encours clients. Ce partenariat, qui repose sur l'intégration de la solution de pilotage du poste 'recouvrement amiable et contentieux' d'Altisys au sein de ses solutions de gestion comptable et financière, s'inscrit dans un contexte propice à la mise en œuvre de ce type d'outils. Rappelons en effet que, face aux difficultés de financement des entreprises liées au coût du crédit, la nécessité pour elles de libérer du cash et d'optimiser leur BFR (Besoin en Fonds de Roulement) se fait de plus en plus stratégique.

Alors que le poste client représente en moyenne 40% de l'actif des entreprises, celles-ci sont encore trop peu à connaître la situation financière réelle de leurs clients. Or, une bonne gestion du poste client peut faire réaliser des économies considérables.

C'est pourquoi le Gouvernement a décidé, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, de raccourcir les délais de paiement aux entreprises, passant de 90 jours à 45 jours fin de mois ou à 60 jours à compter de la date d'émission de la facture. C'est la loi sur la modernisation de l'économie (dite loi LME), qui devrait amener les directions financières à mettre en œuvre de véritables politiques de Credit Management\*, au travers notamment d'outils d'évaluation fiables du cash et des impacts LME.

C'est donc dans un contexte réglementaire extrêmement porteur que ce nouvel accord vient d'être signé, la solution de gestion du poste client d'Altisys répondant parfaitement à tous ces enjeux. Notons que cette solution recouvre un ensemble d'outils souple et complet qui, dans un environnement collaboratif, contribue à réduire significativement le DSO\*\* et les encours clients, en globalisant et en fiabilisant l'ensemble des étapes liées au recouvrement des créances, à l'analyse du risque et à l'aide à la décision. Interfacée avec les autres solutions de gestion du système d'information, elle permet de centraliser et de consolider l'ensemble des informations financières des comptes clients, dans le respect des procédures et des méthodes propres à chaque entreprise.

Jean-Claude Hayes, Directeur Général de Lefebvre Software, déclare : *«ce nouveau partenariat est en parfaite cohérence avec notre politique de croissance, qui vise à apporter toujours plus de valeur ajoutée à nos clients, en s'appuyant notamment sur des éditeurs spécialisés métier capables de nous apporter des briques fonctionnelles complémentaires. Avec la solution d'Altisys, nos clients vont ainsi pouvoir disposer d'un outil collaboratif et gagner en productivité.»*

A noter parmi les principaux bénéficiaires clients de la solution :

- Une réduction rapide du crédit clients avec une baisse du délai moyen de règlement pouvant atteindre jusqu'à 60%.
- Une amélioration des relations commerciales, grâce à la mise en place de processus de communication concrets avec les clients, associés à une résolution plus rapide des litiges.
- Une réelle synergie interne, grâce à une optimisation de la communication interne entre les services financiers et les services commerciaux.
- Une meilleure organisation, avec des gains de productivité et des outils d'aide à la décision à la clé. En automatisant de façon constructive les tâches répétitives et chronophages, la solution de pilotage du poste client permet en effet aux utilisateurs de se concentrer sur les actions à forte valeur ajoutée.

- Un retour sur investissement rapide, les gains réalisés amortissant l'investissement en seulement quelques mois.

Jean-René Sellos, Directeur Général d'Altisys, déclare : *« nous sommes ravis de cet accord qui constitue, pour nos équipes, un nouvel axe de développement, ainsi que l'opportunité de collaborer avec des experts de la gestion financière reconnus par le marché. Si nous comptons déjà, parmi notre portefeuille, un certain nombre de références en commun, nous sommes confiants dans le fait que ce partenariat devrait nous permettre de franchir une nouvelle étape, en séduisant de nombreux nouveaux clients ».*

*\* Ensemble de techniques financières, juridiques et de communication qui concourent, grâce à une organisation adaptée, à accélérer le paiement des clients dans la cadre de délais définis contractuellement et à préserver et consolider les marges de l'entreprise, tout en participant au développement du chiffre d'affaires.*

*\*\* DSO (Days Sales Outstanding) : NJC (Nombre de Jours de Crédit clients) ou DMP (Délai Moyen de Paiement des clients) est le chiffre d'affaires facturé non encore encaissé ou l'encours client ou la rotation du crédit clients exprimé en nombre de jours de chiffre d'affaires. Le DSO indique le risque client et permet de préciser l'efficacité des mesures de recouvrement internes d'une entreprise ; son évolution indique l'amélioration ou la dégradation du risque, ainsi que l'amélioration ou la dégradation de la performance du recouvrement. Pour la France, le DSO et Crédit client (DSO) est en moyenne de 68,8 jours.*

---

#### **A propos d'ALTISYS**

Fondé en 1996, Altisys est un éditeur et intégrateur de solutions dédiées à la gestion financière du poste client. 300 sociétés en Europe (France, Italie, Espagne, Allemagne, Benelux, Maroc, Royaume Uni), de la PME locale à la Multinationale, utilisent ses progiciels. L'offre s'organise autour de plusieurs applications : Altipilote, pour l'optimisation de la relance amiable, Altishark, pour l'amélioration du suivi administratif des dossiers contentieux et Altireport pour un reporting métier simple à travers Excel. Altisys est filiale de RECOCASH, opérateur de référence en prestations de service de recouvrement de créances : recouvrement de créances civiles et commerciales, délégation de personnel spécialisé, enquêtes civiles et commerciales, conseil et formation en credit management.

#### **A propos de LEFEBVRE SOFTWARE**

Lefebvre Software, éditeur et intégrateur de solutions logicielles d'entreprise spécialisé en finance (comptabilité, consolidation, reporting et élaboration budgétaire) et paie-RH, se positionne comme un acteur de référence sur le marché européen des systèmes de gestion financière pour le Mid-Market. L'offre du Groupe se décline autour des progiciels de gestion Iris finance, Comptarel, Reflex, EagleOne et Interco Web Server, ainsi que d'Iris personnel. Récemment, deux solutions de nouvelle génération (OpenIris finance et OpenIris immos) sont venues compléter ce portefeuille produits. Avec près de 300 collaborateurs, Lefebvre Software adresse un parc de plus de 2 500 clients et dispose des ressources et moyens techniques nécessaires à la réalisation de ses objectifs de croissance et d'ouverture à l'Europe. Rappelons que Lefebvre Software est filiale du Groupe des Editions LEFEBVRE SARRUT. Pour tout complément d'information : <http://www.lefebvre-software.com>

### **Contacts Presse :**

**Odile Pin - R2P.O**

Service de Presse

Tél (33)1 43 38 50 93 / 06 81 80 35 46

[odilepin@wanadoo.fr](mailto:odilepin@wanadoo.fr)

**Sylvie Ysambert - LEFEBVRE SOFTWARE**

Directeur Marketing et Communication

Tél : (33)1 41 05 85 88

[sysambert@lsw.com](mailto:sysambert@lsw.com)