



Nexecur
Groupe Crédit Agricole

NEXECUR

ANTICIPE LE PASSAGE À LA DÉMATÉRIALISATION POUR LE SECTEUR PUBLIC ET CONFIE À ESKER SES 350 000 FACTURES CLIENTS ANNUELLES

3

ENTITÉS

118 000

SITES PROTÉGÉS

350 000

FACTURES CLIENTS PAR AN

70%

DE FACTURES DÉMATÉRIALISÉES

LE CONTEXTE

Nexecur, filiale sécurité du Crédit Agricole, a fait le choix d'Esker pour traiter ses 350 000 factures clients annuelles avec pour objectif d'automatiser le traitement de ses factures clients et de passer progressivement à la dématérialisation, afin de réduire les délais de traitement, diminuer les coûts d'exploitation, gagner en souplesse et améliorer la satisfaction client.

Avec 3 entités et plus de 118 000 sites protégés répartis sur tout le territoire, le processus était devenu très fastidieux et chronophage et mobilisait jusqu'à 4 collaborateurs pendant plus d'une semaine pour la facturation annuelle et 2 jours/homme chaque mois pour la facturation mensuelle.

UN PASSAGE PROGRESSIF À LA DÉMATÉRIALISATION EN ACCORD AVEC CHACUN DES CLIENTS

La mise en place de la solution Esker a commencé début 2013 avec l'externalisation de l'envoi des factures clients, puis des relances impayées et de l'ensemble des courriers administratifs complémentaires (54 000 documents).

En 2014, Nexecur a entrepris la dématérialisation des factures avec certains clients. Des actions ont été réalisées pour les inciter à passer à la dématérialisation : envoi de courriels aux clients existants et intégration dans les nouveaux contrats d'une notification pour recevoir les factures au format électronique. Aujourd'hui, Nexecur a atteint 70% de facturation électronique, soit un volume de 250 000 factures, et 90% des nouveaux clients qui reçoivent une facture mensuelle ont opté pour ce mode de facturation.

Nexecur anticipe à présent la compatibilité avec le portail Chorus pour le passage à la facturation électronique pour le secteur public, prévu au 1er janvier 2018 en ce qui les concerne.

RÉFÉRENCE CLIENT

À PROPOS DE NEXECUR

Industrie : Service-Télésurveillance

ERP : Microsoft Dynamics NAV

Solution : Factures Clients

Le Groupe Nexecur est né en 1986 à l'initiative des Caisses Régionales du Crédit Agricole pour la sécurisation des agences bancaires. Aujourd'hui, c'est un Groupe national qui possède plusieurs entités métiers : Nexecur Protection (sécurité des résidences et locaux professionnels), Nexecur Assistance (aide au maintien à domicile par l'assistance des personnes), Nexecur Sécurité bancaire et Telsud (sécurisation des grandes entreprises).

En plus de systèmes d'alarme connectés à ses 5 centres de télésurveillance, la filiale sécurité du Crédit Agricole propose des solutions de vidéo protection, contrôle d'accès, détection incendie, protection extérieure...



TRÈS INTUITIVE, LA SOLUTION ESKER NOUS A AUSSI SÉDUIT POUR SON CÔTÉ ÉVOLUTIF QUI PERMET D'AUTOMATISER LE TRAITEMENT DES FACTURES PUIS DE PASSER PROGRESSIVEMENT À LA DÉMATÉRIALISATION. LES ÉQUIPES ESKER NOUS ONT CONVAINCUS PAR LEUR SÉRIEUX, LEUR EXCELLENT RELATIONNEL ET LEUR PARFAITE COMPRÉHENSION DE NOS BESOINS."

STÉPHANE POIRIER | CHEF DE PROJET MOA DE NEXECUR

LES BÉNÉFICES

La solution Esker, qui s'interface directement avec l'ERP Microsoft Dynamics NAV de Nexecur, a permis d'obtenir de nombreux bénéfices :



ABSORPTION DE L'ACCROISSEMENT DE L'ACTIVITÉ grâce au temps gagné (17h de manipulation par mois réduit à quelques minutes par jour)



RÉDUCTION DES COÛTS DE TRAITEMENT



GAIN EN TERMES D'EFFICACITÉ (moins d'interruptions dans le déroulé du travail grâce à l'imprimante virtuelle)



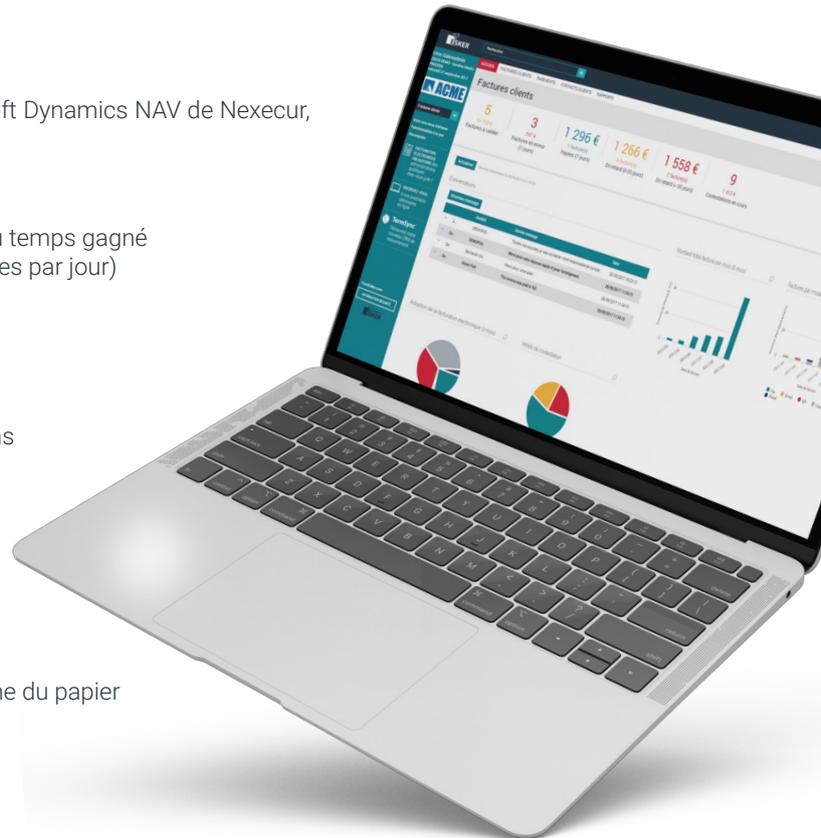
AUGMENTATION DE LA FRÉQUENCE d'édition des factures pour les différents services, de bihebdomadaire à quotidienne



ARCHIVAGE ÉLECTRONIQUE permettant de limiter le volume du papier



NOUVEL UTILISATEUR RAPIDEMENT OPÉRATIONNEL



NOUS NOUS FÉLICITONS DU **FORT TAUX DE CONVERSION** : 40 000 DE NOS CLIENTS ONT ACCEPTÉ LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE, REPRÉSENTANT PRESQUE 50% DE NOS CLIENTS ! NOUS AVONS MENÉ DES ACTIONS POUR SENSIBILISER NOS CLIENTS AUX **BÉNÉFICES DE LA DÉMATÉRIALISATION** ET LA PLUPART DES NOUVEAUX CLIENTS FRANCHISSENT LE PAS DÈS LA SIGNATURE DU CONTRAT."

STÉPHANE POIRIER | CHEF DE PROJET MOA DE NEXECUR