



Cléa Durand | Vivien Schiaratura | Sébastien Caré-Colin
Bertrand Benoit | Vincent Lark

ASTON iTF



Aston iTF : offrir à nos clients des indicateurs clés

Aston iTF, FinTech, implémentée en France et travaillant avec de nombreuses entreprises et institutions en France et à l'international, vient de lancer un nouveau module : Aston 360, outil d'analyse permettant aux utilisateurs de visualiser des tableaux de bord dynamiques sur les performances et risques de leurs clients. La solution a été développée en partenariat avec Ainos, société luxembourgeoise spécialisée dans le développement de solution digitale sur-mesure : Modern Workspace, Data Intelligence, ALM, Bots,... Découvrez l'interview de Cléa Durand, Product Manager et Aymeric Dupas, Directeur général, Aston iTF, sur cette collaboration réussie.

1

Pouvez-vous présenter Aston et vos activités ?

Aymeric Dupas : Aston iTF est une FinTech, labellisée par Finance Innovation. Notre but est d'utiliser les nouvelles technologies comme le cloud, le big data et l'intelligence artificielle au service des métiers de la finance. Nous développons des applications en mode SaaS, hébergées dans le cloud Microsoft Azure. Nous disposons d'un fort partenariat avec Microsoft et sommes certifiés Gold Partner ISV (Independent Software Vendor). Aston iTF relance 165 000 entreprises quotidiennement et gère plus de 3,5 milliards d'euros de flux.

Cléa Durand : Nous ciblons deux typologies d'utilisateurs. Notre cible première sont les entreprises B to B qui ont de potentiels risques clients, notamment par rapport aux délais de paiement. Notre objectif, avec la plateforme iTClients, est donc de les aider à digitaliser le métier de crédit manager, tout en optimisant leurs actions. Nous cherchons à valoriser le poste client, c'est-à-dire à aider les entreprises à mieux comprendre et gérer leurs créances et à piloter leurs relations clients. Notre seconde cible sont les institutions telles que les banques et les assureurs-crédit avec qui nous travaillons, soit en proposant l'une de nos solutions en marque blanche soit en travaillant en coconception sur un produit ou un projet spécifique. Le but étant ici de digitaliser une nouvelle proposition commerciale comme des offres d'assurance-crédit ou de financement court terme. Nous aidons les institutions à proposer des solutions plus modernes et digitales à leurs clients, pour leur permettre d'accéder à des services plus souples et adaptés à leurs besoins.

2

Comment est née votre solution Aston 360 ?

AD : Avant tout, il est important de rappeler quelques chiffres clés. Nous savons qu'en France, 25% des faillites d'entreprises sont dues à des problèmes de cash ou de retards de paiement. L'ANCR (Syndicat national des cabinets de recouvrement de créances et de renseignements commerciaux), a évalué que l'impact des retards de paiement en France équivaut à 56 milliards d'euros. Si les délais de paiement étaient réalisés conformément à la loi, c'est-à-dire sous 60 jours, les entreprises pourraient gagner 12 milliards d'euros de trésorerie en plus, ce qui pourrait servir à financer les stratégies de croissance, de compétitivité, de développement à l'international, d'innovation, de transformation digitale,... Enfin, selon une étude PwC, 54% des directeurs financiers prévoient en 2019 de financer leur croissance et leur transformation digitale par le BFR (cash et trésorerie qui provient des factures clients). Il était donc évident de proposer au marché une solution qui leur permettrait de faire des économies afin de se développer sur d'autres aspects.

CD : Nous disposons des données transversales sur le poste client dans notre application : comptes, gestion commerciale, financières, risques... Notre module historique de tableaux de bord permettait déjà de restituer et de suivre un certain nombre d'indicateurs, mais nous souhaitions faire parler ces données grâce à un support plus moderne et plus souple qui permettrait de mettre en avant des points précis et d'obtenir des représentations et analyses avancées, basé sur des critères personnalisables par l'entreprise.

Le nom de la solution, « Aston 360 », s'est naturellement imposé. Nous cherchions à ce que nos utilisateurs aient une vision à 360 degrés de leur poste client, et puissent accéder à l'ensemble des informations nécessaires en quelques clics avec un visuel agréable et un environnement ergonomique.

FAILLITE D'ENTREPRISE

25%

des faillites d'entreprises sont dues à des problèmes de cash ou de retards de paiement.

FINANCEMENT CROISSANCE

54%

des directeurs financiers prévoient en 2019 de financer leur croissance et leur transformation digitale par le BFR.

3

Pourquoi avoir réalisé cette solution en partenariat avec Ainos ?

CD : Dans le cadre du développement de notre module BI, Aston 360, nous avons eu besoin de faire appel à un spécialiste des outils Microsoft de Business Intelligence. Après une première expérience non-satisfaisante, nous recherchions un nouveau partenaire possédant des compétences pointues sur la technologie Microsoft, qui serait capable de respecter les délais et de nous fournir un suivi et des livraisons de qualité. Nous avons déjà une première expérience réussie avec la société sœur d'Ainos, Elgon ; nous nous sommes donc tout naturellement tournés vers Ainos, qui nous a convaincus par des échanges en avant-vente de qualité, mais également par l'écoute et la rapide compréhension de nos besoins.

4

Comment s'est passé le développement avec Ainos ?

CD : Très rapidement après l'audit, nous avons pu établir un planning avec Ainos et fixer le scope initial qui consistait à développer huit dashboards dont quatre assez complexes en termes de management des données. Dès les premières interventions de Vivien Schiaratura, Data Solutions Manager chez Ainos, nous avons remarqué ses compétences techniques, sa bonne compréhension du sujet fonctionnel et son implication dans le projet, ce qui fut très rassurant pour nous. Nous avons beaucoup apprécié le fait de travailler en étroite collaboration et d'avoir de nombreux échanges très transparents et directs. Vivien s'est approprié le projet et a été force de proposition sur de nombreux sujets. Il était réellement intéressé par la nature des données et par nos problématiques fonctionnelles. Son travail fut efficace : chaque journée prestée permettait de livrer de nouvelles fonctionnalités, ce qui nous a permis de respecter le planning initialement déterminé. Ce fut très appréciable pour notre équipe opérationnelle, mais aussi pour l'équipe commerciale, managée par Aymeric Dupas, qui a été tenue au courant de l'avancement et des livrables disponibles durant tout le projet. Nos commerciaux ont également pu disposer rapidement d'outils de démonstration nécessaires, à présenter lors de leurs avant-ventes.

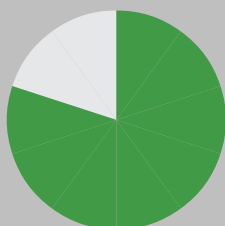
PREMIERS RETOURS

5

Quelles sont vos premières impressions suite à la mise en production de Aston 360 ?

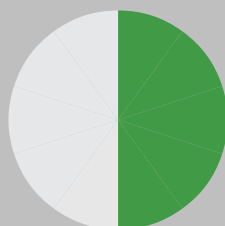
AD : Historiquement, Aston possède un outil qui permet d'automatiser le recouvrement à hauteur de 80% des actions et de sécuriser le poste client grâce à un assistant digital autour de l'assurance-crédit et de la facturation. Avec la nouvelle solution Aston 360, nous avons complété l'offre pour améliorer l'analyse du risque client et de la situation du cash en temps réel. Résultat : 80% des actions automatisées et une réduction de 50 % des encours échus.

ACTIONS AUTOMATISÉES



80% automatisation du recouvrement des actions

RÉDUCTION DES ENCOURS



50% réduction des encours échus

Commercialement, nous constatons que Aston 360 est un point très différenciant par rapport à nos concurrents. Sur base des feedbacks de nos clients et de nos rendez-vous avant-ventes, nous avons remarqué que nous sommes les seuls sur le marché à proposer une offre avec un tel niveau de profondeur métier. Cette offre permet concrètement à nos clients de faire une réalité métier de la transformation digitale et de big data, dont ils entendent beaucoup parler, et de mettre en avant le trésor caché dans les données dont disposent les crédits manager, liées aux comportements de paiement de leurs clients. Aston 360 permet d'exploiter ce type de données de façon très approfondie et de passer d'une micro à une macro vue de leurs informations en un clic.

6

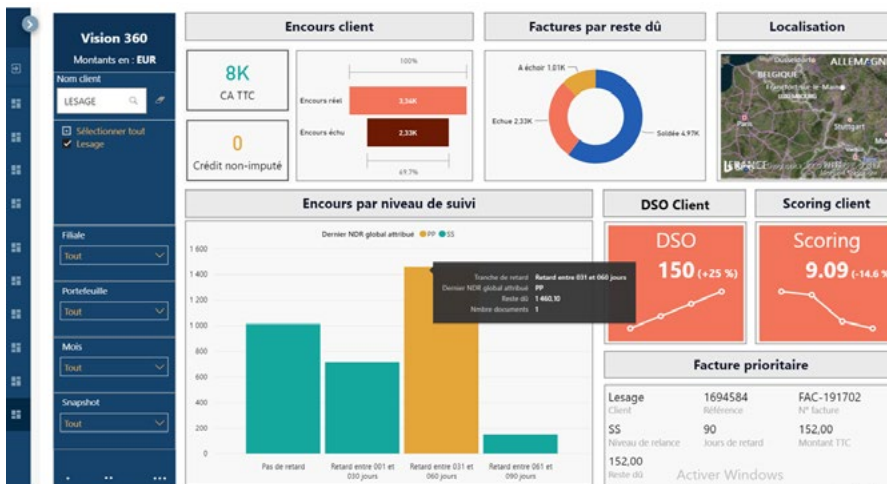
Quelles évolutions prévoyez-vous pour Aston 360 ?

AD : Entre le démarrage de notre module Aston 360 et sa mise en production, nous avons acquis un nouveau client qui dispose de deux filiales en Chine. Après la mise en production de la solution, faite en mode Agile (commencée en octobre 2018 et terminée en janvier 2019), nous nous sommes donc concentrés sur la traduction du module BI en anglais.

La seconde évolution, qui va avoir lieu prochainement, est l'optimisation multidevice pour que les forces de ventes, en particulier, aient une vue synthétique avec les KPI essentiels à la prise de décision, peu importe le support utilisé.

CD : Enfin, nous souhaitons proposer une personnalisation des tableaux de bords de façon contextuelle selon les besoins et les droits de chaque utilisateur. En utilisant la fonctionnalité Row Level Security, qui permet de cloisonner les données au sein d'une vue d'un même écran de visualisation, l'entreprise pourra ainsi contrôler le périmètre de visualisation des données de chaque utilisateur. Par exemple, elle pourra donner accès à un commercial uniquement aux KPIs de son portefeuille clients.

ASTON 360 EN IMAGES



Vision 360

Cette vue permet d'analyser l'ensemble des KPI et des informations clés d'un compte client, ou d'un groupe de clients: chiffre d'affaires réalisé/à encaisser, niveaux d'encours par âge et statuts de relance, suivi du scoring client ASTON,... Notamment. Les filtres disponibles aident à délimiter facilement un périmètre et/ou une période, et le drill through permet ensuite de consulter les pièces qui composent chaque KPI et leurs informations clés.

Balance âgée

Cette vue présente la situation des encours en fonction d'un périmètre (un groupe de clients, une filiale, le groupe,...) et d'une période définie. Cette vue permet d'étudier l'âge des retards par catégorie, de suivre l'évolution de cette situation mois par mois, mais également de croiser les informations de la relance, et de se concentrer sur les encours en litige, gérés dans le cadre de promesses de paiement, ou autre statut personnalisable. Le drill through permet ensuite de consulter les pièces qui composent chaque KPI et leurs informations clés.



En savoir plus : ptdrv.linkedin.com/6ydrwdz

LE MOT DE LA FIN

CD : Nous sommes contents de faire cet interview qui marque le succès en coconception de notre produit Aston 360 et qui prouve que faire intervenir des prestataires externes dans un projet est une force. En termes de suivi opérationnel du projet, nous avons eu un bon fonctionnement entre les équipes techniques Aston et Ainos avec un bon transfert de compétences afin de nous permettre d'être autonomes dans la mise en place de nos modules, les déploiements et la maintenance au quotidien.

ASTON iTF

Aymeric DUPAS, Directeur Général, Aston iTF
a.dupas@astonitf.com
+33 6 64 40 69 02
www.astonitf.com

AINOS

Kenza BOUZOURAA, Deputy Director, Ainos
kenza.bouzouraa@ainos.lu
+352 26 39 94
www.ainos.lu