

CASE STUDY

REDWOOD®



ISOSELL GROUPE

QUI SOMMES-NOUS ?

Une agence en relation client commerciale, installée à Rabat depuis 13 ans.

Grâce à notre équipe de commerciaux expérimentés, nous intervenons sur l'ensemble de la chaîne commerciale à distance, du lead à la vente.

Nous mettons en œuvre des opérations d'acquisition, fidélisation et réactivation de clients en apportant une expertise et une démarche précise suivant la cible retenue (Particuliers, Professions libérales, TPE, PME/PMI, Collectivités locales et Grands comptes).

LE CASE STUDY REDWOOD

L'entreprise Redwood est notre client depuis Septembre 2015. Nous l'accompagnons dans son processus d'acquisition de prospects dans le cadre de la commercialisation de sa solution RoboFinance.

Tout au long de ce case study nous vous proposons de découvrir notre expertise et nos services au travers de notre collaboration avec Redwood. Nous vous présenterons donc la problématique rencontrée par notre client donneur d'ordre, la stratégie et l'approche multicanal choisies, ainsi que les différents moyens mis en place pour y répondre au mieux et les résultats que nous avons conjointement obtenus.

REDWOOD

**LEADER MONDIAL DE L'AUTOMATISATION DES PROCESSUS
D'ENTREPRISE, CRÉÉ EN 1993 ET BASÉ AU ROYAUME UNI**

LEUR MISSION :



**RÉDUIRE LES
COÛTS DE
LEURS CLIENTS**



**RÉDUIRE LES DÉLAIS
DE PROCESSUS
COMPTABLES**



**ÉLIMINER LES RISQUES
OPÉRATIONNELS**



**ACCROITRE LA
PERFORMANCE, L'EFFICACITÉ
ET LA RENTABILITÉ**

LEUR SOLUTION ROBOFINANCE

LA FINANCE 0 STRESS

RoboFinance permet la révolution du fonctionnement des processus d'affaires au niveau mondial :

- De la commande client à l'encaissement (ORDER 2 CASH)
- De l'approvisionnement au paiement (PURCHASE 2 PAY)
- De l'enregistrement au reporting (RECORD 2 REPORT)

Les robots possèdent plusieurs missions au sein de la Direction Financière et Comptable :

- Exécuter toutes les tâches et les commandes manuelles requises
- Fournir les rapports
- Maintenir la piste d'audit pour les commissaires aux comptes

RESSOURCES HUMAINES

LES PROFILS ENGAGÉS



Financiers de formation, nos commerciaux sont dotés d'une forte sensibilité commerciale ainsi que de solides connaissances en finance et gestion



Ils **bénéficient régulièrement de formations produit et métier** de la part d'experts, afin de suivre l'évolution et en échanger avec les interlocuteurs.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT EN 5 ÉTAPES

1

Identification
des cibles à
démarcher

2

Analyse de la
problématique
rencontrée par
notre client

3

Missions et
stratégie mise
en place

4

Approche
multicanal et
moyens utilisés

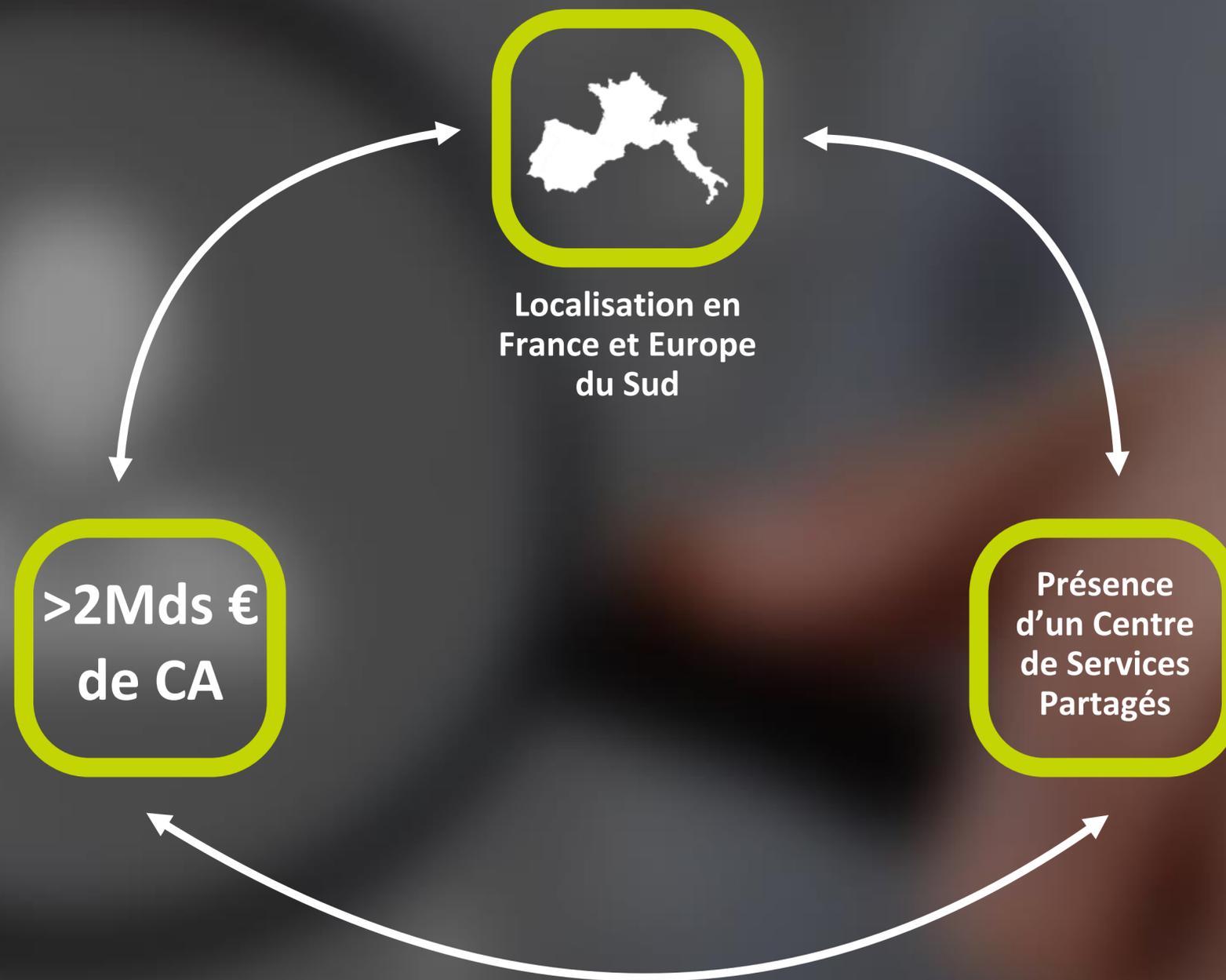
5

Résultats
obtenus

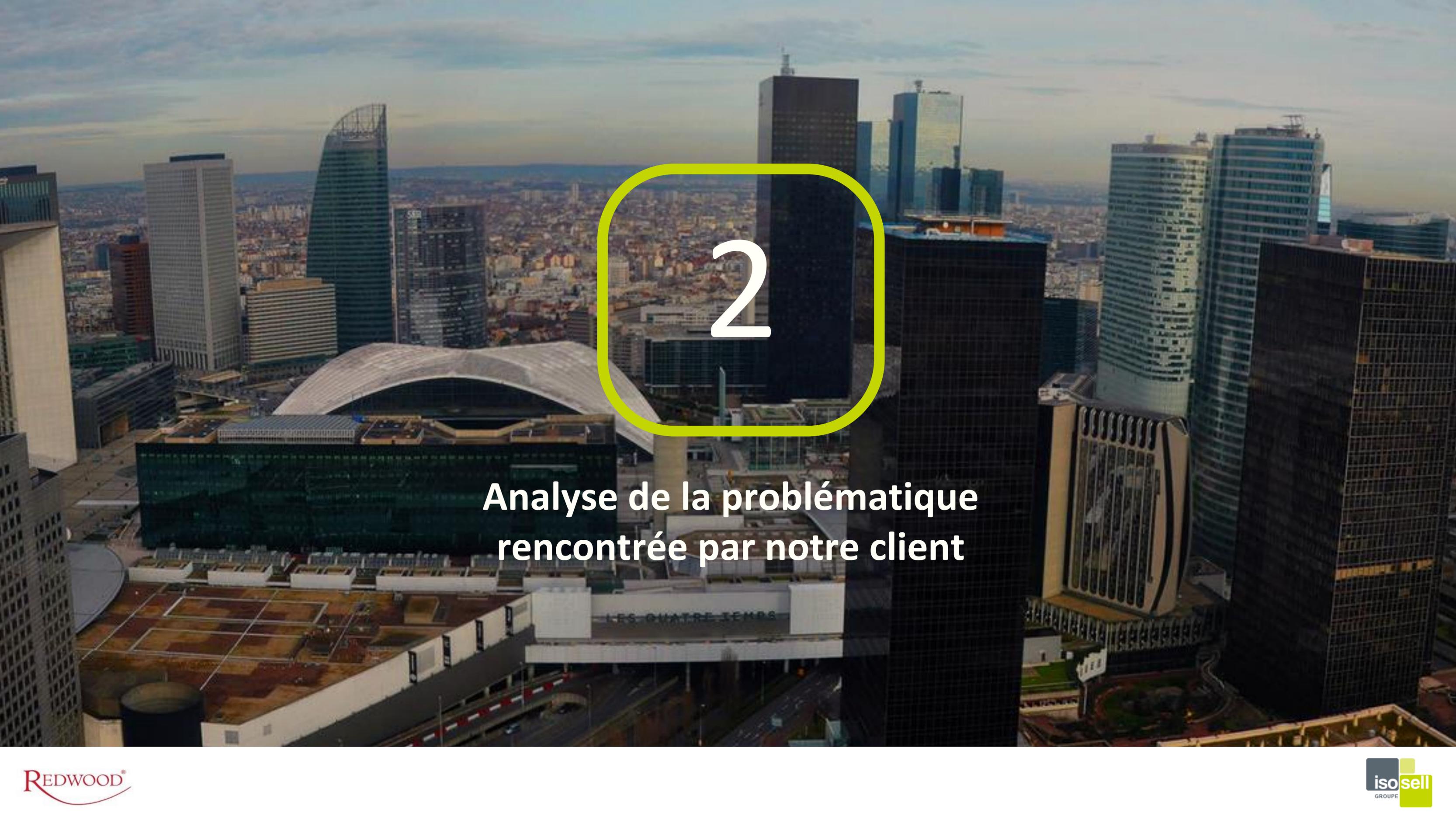


1

Identification des cibles
à démarcher



Les cibles à démarcher pour Redwood sont principalement des sociétés du CAC 40



2

**Analyse de la problématique
rencontrée par notre client**

IDENTIFIER LE BON DÉCIDEUR

PROBLÉMATIQUE



**Comment innover pour réussir à
communiquer plus efficacement avec la cible ?**

Cibles actuelles : Société du CAC 40 -> Cibles difficiles à joindre par téléphone

Comment identifier le bon décideur ?

Le cout élevé de la solution (500 K€/an) complique le processus d'identification du ou des preneurs de décision

CIBLES INTERLOCUTEURS

TROUVER LE BON DÉCIDEUR



Directeur Financier
Groupe



Directeur du Centre de
Services Partagés



Directeur des Systèmes
d'Information



Directeur de l'Innovation
Financière

Puisque l'organisation diffère d'une entreprise à une autre et que la décision de révolutionner et de robotiser le mode de management est stratégique, le choix de l'interlocuteur est l'élément clé du succès de l'opération Redwood.

3

Missions et stratégie
mise en place

PRÉCISION ET CONFIRMATION

PRISE DE RDV EN ENTREPRISE + RDV WEBEX

Mise en relation :

Une fois l'interlocuteur identifié, notre rôle consiste à mettre celui-ci en relation avec le Directeur Commercial et l'équipe d'experts Comptable / SAP.

L'équipe Redwood étant localisée à Londres, le RDV doit répondre aux disponibilités des deux parties, être précis et confirmé.

RDV Webex/Call :

Des RDV Webex/Call sont également envisagés lorsque l'interlocuteur est en déplacement hors Europe.

Exemple : CFO Chanel à New York, Directeur CSP Sodexo en Chine.

L'USF

PRISE DE RDV EN MANIFESTATION

Le Club des Utilisateurs SAP Francophones :

Il s'agit d'une Association ayant pour objectif l'échange de connaissances et le partage d'expériences entre les utilisateurs de SAP et les personnes intéressées par ce domaine.

Une niche de prospects à explorer pour Redwood :

Cette manifestation annuelle qui a lieu en France est une concentration de contacts intéressants pour Redwood. Notre mission est d'orienter nos cibles ayant prévu d'y participer vers leur stand mais aussi de persuader celles qui n'avaient pas prévu d'y assister

L'USF

ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS ET CRÉATION DE TRAFIC

Organisation de l'événement Finance Robotique

Cet événement a eu lieu à Paris le 09 juin 2016. Nous l'avons organisé en étroite collaboration avec la Direction logistique de Redwood.

Organisation de RDV avec REDWOOD

Le RDV a pour objectif de réunir les CFO et Exécutifs des sociétés ciblées afin qu'ils assistent à la présentation Redwood et échangent sur le sujet. Notre rôle est de convaincre le maximum de personnes d'y assister.

25 à 30 CFO faisant partie des 40 sociétés ciblées étaient attendues : nous avons réussi à en convaincre 32.



Approche multicanal et moyens utilisés

LINKEDIN

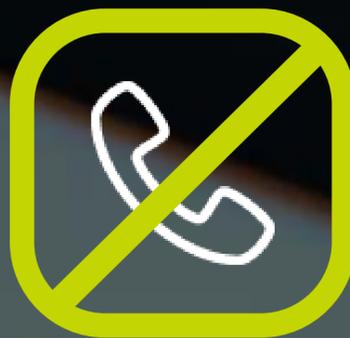
UTILISATION



Développer le réseau



Cibler les interlocuteurs



Pas de démarchage spontané

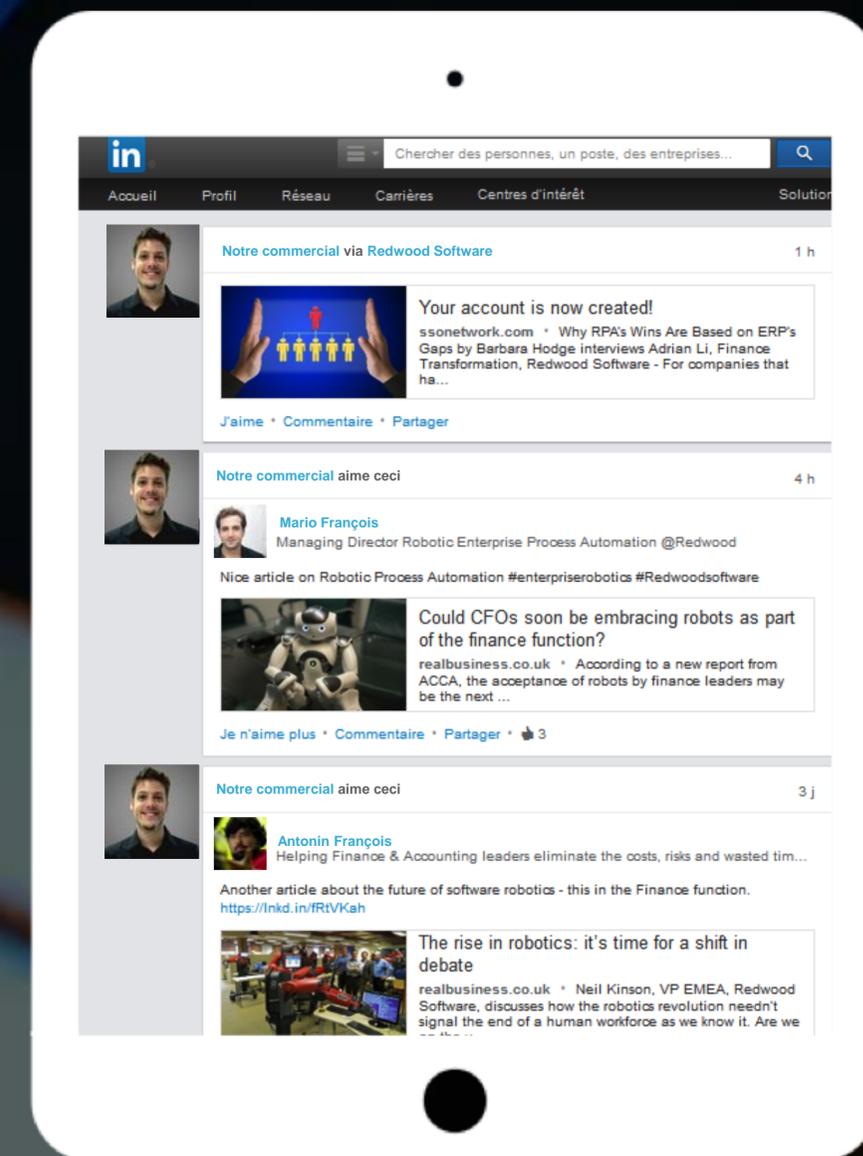


Être informé

LINKEDIN

LE TEASING

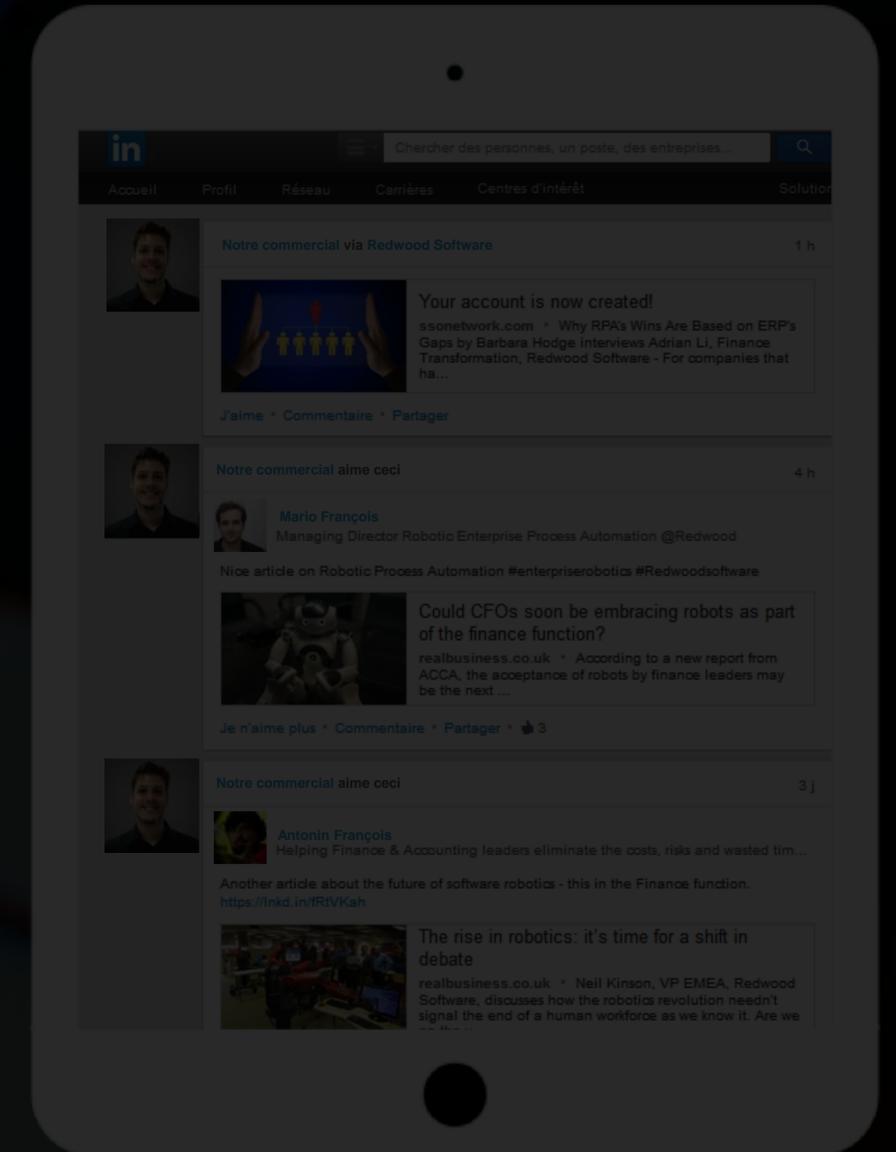
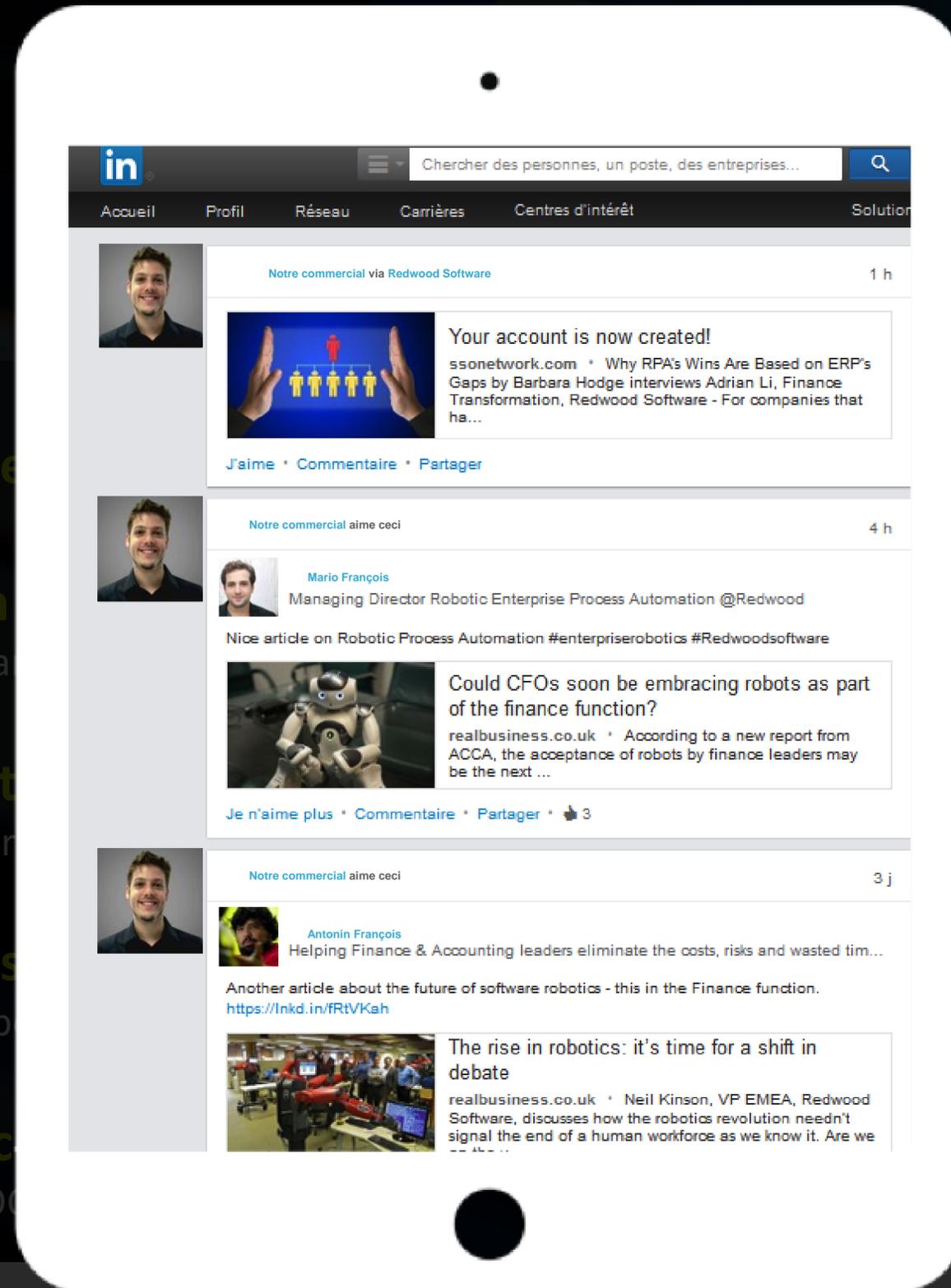
- 1 Création d'un compte LinkedIn**
- 2 Message d'Invitation**
Exemple : « Je souhaite échanger avec vous sur la robotisation financière..... »
- 3 Acceptation de l'invitation :**
Pour développer la prise de rdv téléphoniques ou physiques
- 4 Envoi d'un email personnalisé :**
Seulement en cas de refus, pour présenter l'objet de la démarche
- 5 Publication d'annonces :**
Exemple : actualités REDWOOD



LINKEDIN

LE TEASING

- 1 **Création d'un compte**
- 2 **Message d'Invitation**
Exemple : « Je souhaite écha...
- 3 **Acceptation de l'invit**
Pour développer la prise de r...
- 4 **Envoi d'un email pers**
Seulement en cas de refus, p...
- 5 **Publication d'annonc**
Exemple : actualités REDWOOD





Profil : XXX, CFO

Bonjour Mr...

Je vous contacte car Redwood organise le 07 Avril à Paris un évènement exécutif sur la robotisation de la fonction finance.

Lors de cet évènement, vous pourrez découvrir comment notre solution RoboFinance révolutionne la transformation Finance dans les Grands Groupes. Nous souhaitons vivement que vous puissiez rejoindre vos collègues Directeurs du CAC40 afin d'échanger sur cette nouvelle révolution technologique au besoin organisationnel.

Est-ce que je peux vous réserver une place pour cet évènement ?

PS : Le format de cet évènement sera communiqué ultérieurement.

Oui, Merci pour cette invitation. Je suis très intéressé par le sujet.

Mon mail :

Cordialement

Message exigé par le Client donneur d'ordre

E-MAILING

EN CAS DE REFUS, ATTENTE DE RÉPONSE OU DEMANDE D'INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

A

E-mail Basic : une présentation du service en proposant un RDV téléphonique pour plus de détails



Fiabiliser et optimisez votre clôture comptable

A . A

Pièce jointe : Financial Close Automation.pdf

Permettez-moi de vous présenter la nouvelle solution intelligente CFA garantissant l'efficacité de votre clôture comptable.

En effet, Redwood (unique partenaire technique SAP) optimise les clôtures financières dans SAP. Notre expertise combinée à notre logiciel permet de robotiser les tâches manuelles répétitives afin de réduire les délais et coûts, garantissant un contrôle de bout en bout sur toute la procédure de clôture comptable.

La solution FCA permet :

- D'éliminer les risques opérationnels liés aux interventions manuelles
- De libérer du temps aux équipes finance et comptabilité afin qu'ils se concentrent sur les tâches à forte valeur ajoutée
- De visualiser l'avancement et le statut des tâches et clôtures dans un tableau de bord multidimensionnel (niveau groupe, département, ligne produit, région...)
- De garantir la traçabilité des pistes d'audit pour toutes les opérations de clôture comptable.

La solution FCA se greffe sur l'environnement SAP afin de robotiser plus de 90% des tâches manuelles liées à votre clôture (exemple : extraction des données, ouvertures de nouvelles périodes comptables, rapprochement entre comptabilité fournisseur et l'inventaire...)

Ce nouveau service a fait ses preuves auprès d'entreprises comme : Siemens, Shell, SAP, Décathlon, Virgin Money, British gaz... et va vous apporter également la plus grande satisfaction en terme d'organisation et fiabilité des résultats.

Je vous laisse prendre connaissance de notre solution via la brochure ci-jointe ainsi que sur notre site web : <https://redwood.com/fr-financial-close-application>

Pour tout renseignement complémentaire, je suis disponible par mail : a...@redwood.com

Dans l'attente de vous lire.

Cordialement,

A.A

Commercial agent Redwood Software



E-MAILING

EN CAS DE REFUS, ATTENTE DE RÉPONSE OU DEMANDE D'INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

A

E-mail Basic : une présentation du service en proposant un RDV téléphonique pour plus de détails

B

E-mail Technique : en répondant à des questions et problématiques précises



Suite échange téléphonique :

A.A

Je fais suite à notre conversation téléphonique et vous remercie de l'intérêt que vous portez à Redwood.

Comme convenu, je vous fais part de quelques avantages que notre solution offre par rapport aux autres acteurs du marché de l'automatisation financière.

En bref, la robotisation financière se distingue par son intégration profonde dans l'ERP du client, la rendant invisible, avec une connaissance métier incorporée sur des centaines de processus de clôture, permettant de dérouler la clôture de bout-en-bout sans intervention manuelle outre un visa ou contrôle forcé désiré. Le client dispose d'un tableau de bord lui permettant de suivre le bon déroulement de l'ensemble de sa clôture, locale ou globale, avec une trace d'audit très détaillées de chaque étape.

Des références sont disponibles dans des environnements simples et très complexes incluant des centaines de clôture locales, et les nouvelles technologies Simple Finance et Hana ; etc...

Ceci par opposition à l'installation de plusieurs solutions complémentaires sur des portions de la clôture : tableau de bord, automatisation de recouvrement, solution de contrôle ou audit, ... et autres solutions SaaS qui opèrent dans des environnements externes propriétaires.

Aussi, toute la robotisation Redwood est opérée dans l'ERP même de notre client (pas besoin d'export/import de rapports ou information) tout en incorporant les systèmes et flux externes impliqués dans les processus (exécution et import/export de données de systèmes comme mainframe, unix, AS400, web services,...)

Nous robotisons au moins 90% des tâches manuelles (par exemple : plus de 99% des 67.000 manipulations de la clôture financière interne de SAP, ceci en parfaite intégration avec Simple Finance et Hana).

La plupart des autres solutions sur le marché se spécialisent dans une portion de la clôture seulement, par exemple le recouvrement et tâches annexes, avec une stratégie souvent liée à une exécution dans le Cloud (SaaS) dans une application propriétaire, et les donc difficilement auditable. Même les applications sur site sont typiquement issues de programmation complète supplémentaire aux applications ERP/GL, avec nécessité d'interfaces de transferts de données et d'une maintenance potentiellement complexe.

Dans le cadre de la robotisation Redwood, les processus sont régulièrement simplifiés, engendrant une réduction des étapes et manipulations, comme illustré par exemple dans cette transaction simple du processus autour de la balance âgée. Le processus et flux plus complexes offrent encore plus d'avantages robotiques.

Balance âgée :

Manuellement

0. Etre rappelé de cette tâche par un agenda lié à la liste des tâches de clôture
1. Lancer la transaction (SAP) d'exécution d'un rapport de Balance Âgée
2. Importer les données dans un tableau
3. Dans le tableur, par macro ou manuellement, calculer la provision selon les règles internes
4. Poster ce montant comme provision dans le SAP GL
5. Créer aussi un journal de contre-passation
6. Prévenir l'équipe par email et/ou mettre à jour le tableau de bord

Robotisée Redwood

1. A un moment déterminé par des règles (date fixe ou liée à un évènement) le robot lance la transaction, puis sans utilisation de tableur, le robot applique les règles, le robot applique les règles, comparaisons et annotations nécessaire, et poste le montant comme provision dans le GL avec un journal de contre-passation. Le tableau de bord est automatiquement mis à jour, et au choix, l'équipe avertie par mail.

L'approche est tellement différente des solutions communément offertes sur le marché que Redwood offre deux sessions de compréhension à l'équipe finance du client : une première session décrit en 1h30 la méthodologie et les retours d'expérience, la deuxième session d'une journée, découpée en petits modules, permet une découverte et un diagnostic de la valeur ajoutée de la robotisation et des premiers domaines à considérer.

Dans l'attente de vous lire.

Cordialement

E-MAILING

EN CAS DE REFUS, ATTENTE DE RÉPONSE OU DEMANDE D'INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

A

E-mail Basic : une présentation du service en proposant un RDV téléphonique pour plus de détails

B

E-mail Technique : en répondant à des questions et problématiques précises

Cet envoi d'email personnalisé génère les réponses ci après



Bonjour,
J'ai déjà eu une démonstration/explication lors d'une présentation à l'USF.
Je préfère que l'on puisse échanger directement.
Cdt,



Merci pour votre message.

Je serai ravi de pouvoir participer à ce webex, et vous laisse m'envoyer les détails pour que je puisse bloquer ce créneau.

XXX

Business Transformation – Finance

TÉLÉPHONE

LA PRISE DE CONTACT

Au préalable :

Analyse de la Société cible (opportunités, échanges, actualité économique, etc...)

Lors de l'échange téléphonique :

- Présentation de Redwood et du partenariat avec SAP
- Présentation de la solution RoboFinance
- Identification du besoin
- Présentation d'exemples d'entreprises similaires
- Réponse aux éventuelles questions techniques
- Prise de RDV avec envoi d'une synthèse de l'actualité de la cible à REDWOOD.



RDV de 16h30 à 17h30 heure de Paris

Accès au site sécurisé : Appeler M « K » sur son portable pour avoir accès.

Avec Mr « J » Directeur du CSP

Contacts :

Email :

Téléphone :

Téléphone portable :

Darty a reçu des offres de rachat par la Fnac et Conforama en mars 2016. Les négociations sont en cours.

En 2009 la Fnac et Conforma appartenaient au groupe : Pinaut Printemps Redoute, devenu Kering depuis.

La Fnac reste libre avec une petite surface financière mais une image très forte auprès du grand public. La marque culturelle n'a pas trouvé d'acheteur intéressant et n'a pas réussi à s'introduire en bourse au niveau espéré.

Conforma est tombée dans l'escarcelle d'un géant du meuble sud-africain, Steinhof, qui est surnommé l'Ikea africain. C'est un groupe richissime.

D'un point de vue stratégique pour Darty, vaut-il mieux se marier avec Conforama ou avec la Fnac ? Ce qui se joue, c'est : Comment être le challenger survivant face à Ikea et à Amazon.

(Source : www.rtl.fr)

Il s'agit ici du message envoyé par notre commercial à l'interlocuteur Redwood après avoir fixé un rdv avec l'un de ses prospects

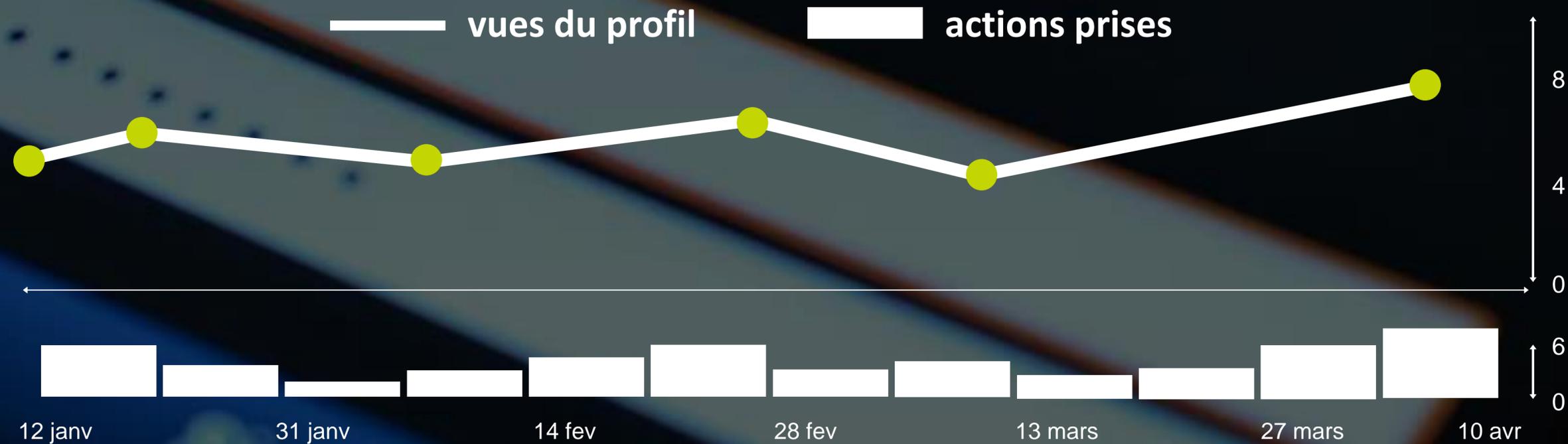


5

Résultats obtenus

RÉSULTATS

LINKEDIN EN CHIFFRES



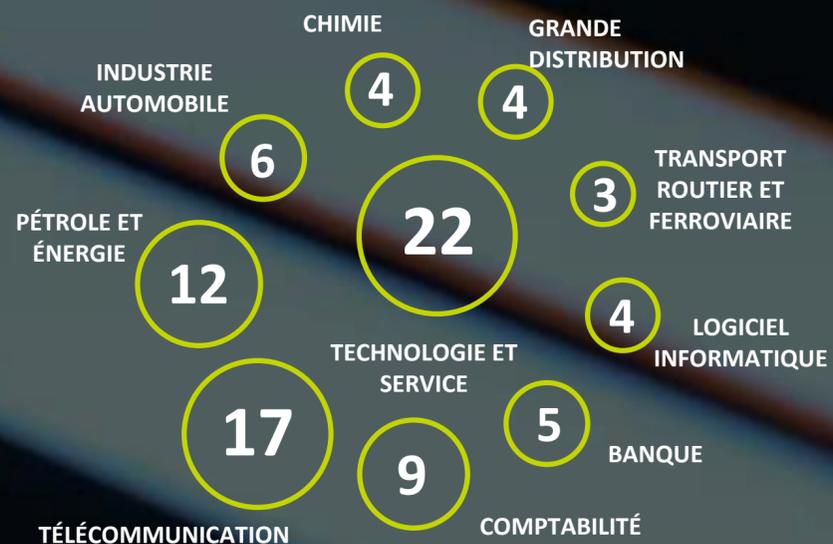
- 6 mois de prospection
- Des résultats en croissance émanant d'actions journalières

LINKEDIN

PROFILS DES ABONNÉS



NIVEAU D'EXPÉRIENCE



SECTEURS



LIEUX

LINKEDIN

FONCTION DES ABONNÉS



Executive Vice
President & Group
CFO



Health and Insurance
UT Executive



Director of accounting



Responsable des activités
comptables
Mutualisées



CIO Deputy group



Directeur des processus
et centres de services
partagés



group chief financial
officer



Strategy & Digital
transformation

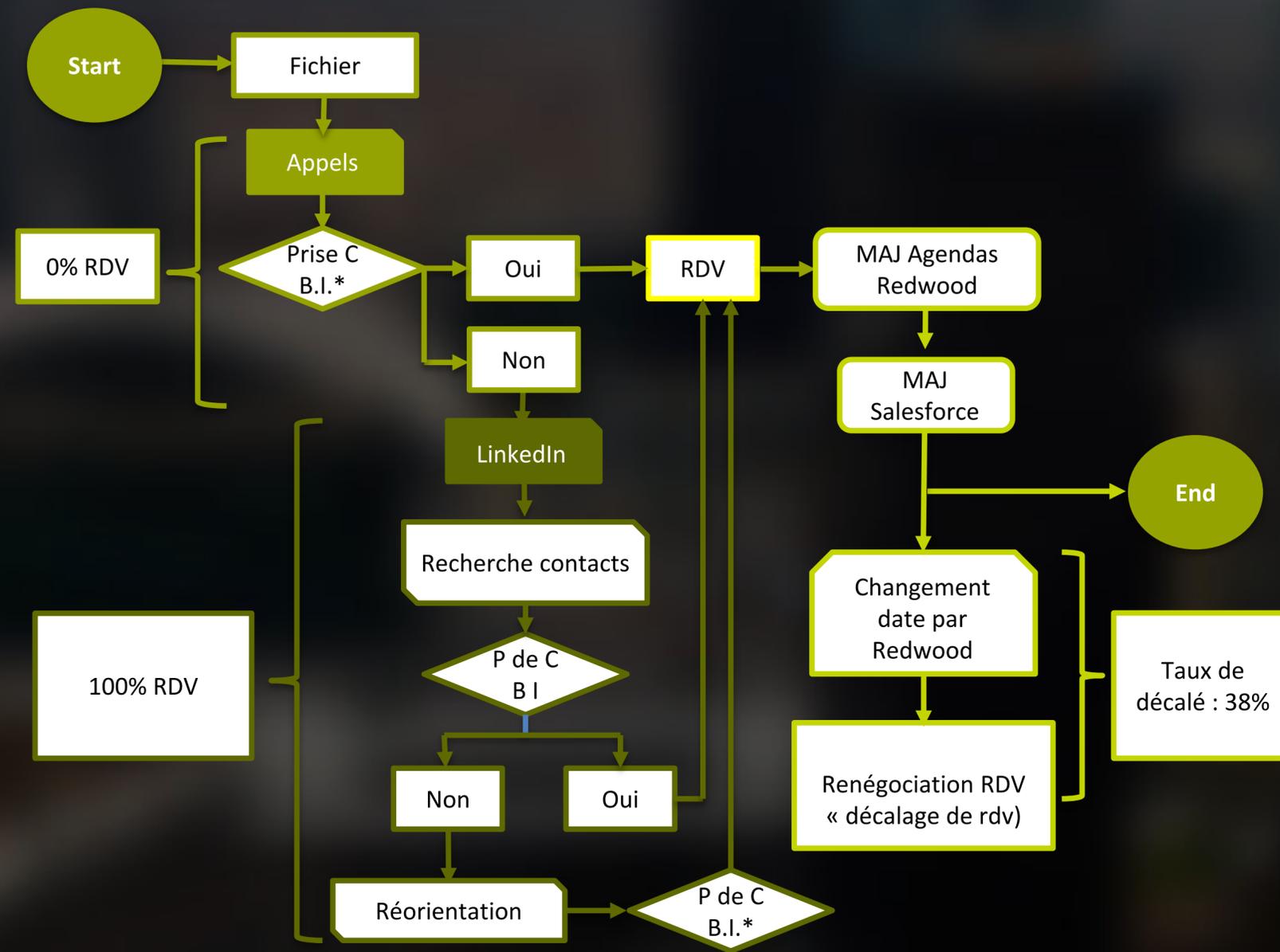
Force du profil :

Classement dans le top 37% des
vues de profil au sein de Redwood
Software

Ratio de succès :

33% de réponses

PROCESSUS ET RÉSULTATS LIÉS



P de C B.I. : Prise de contact avec le bon interlocuteur

RÉSULTATS

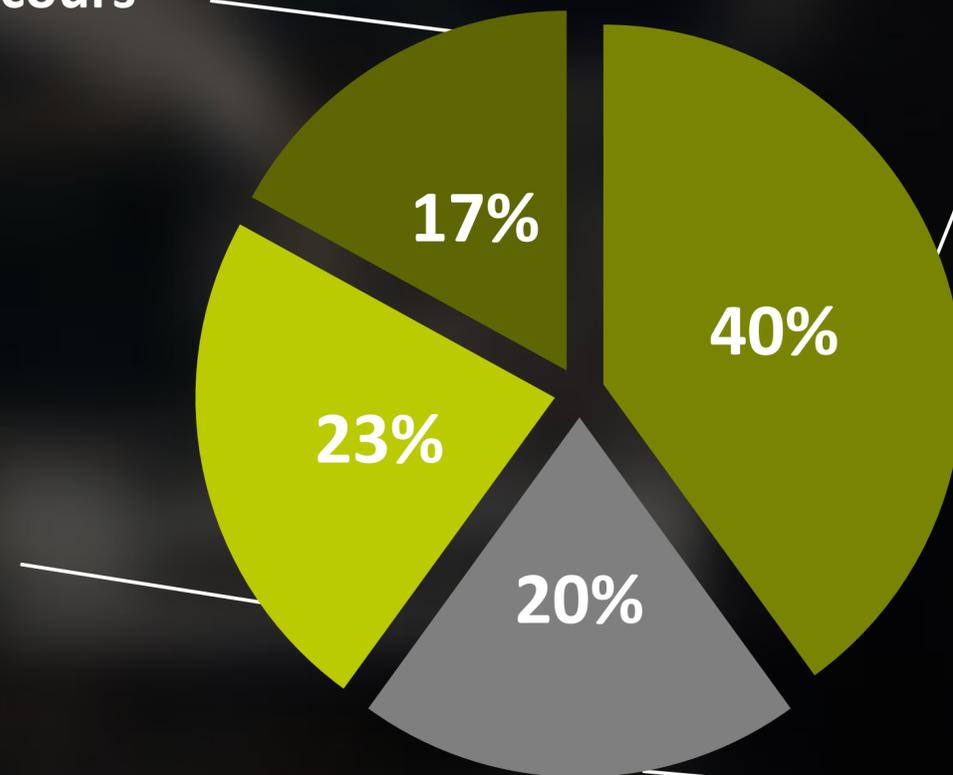
30 ENTREPRISES DU CAC 40

Prise de contact en cours

RDV pris et communiqué à Redwood

Prise de RDV en négociation

Réponse négative



Cedric le Rouzo

MD France and Southern Europe
Redwood Software
+447808302207



TÉMOIGNAGE

« Isosell Groupe a réussi à répondre à mes besoins complexes de vente de solutions comptable robotique.

Afin de générer des opportunités et des réunions concrètes, nous avons besoin qu'un expert prenne en charge la prise de contact et génère de l'intérêt.

Isosell a réussi à identifier des experts comptables capables d'apprendre sur des nouvelles solutions innovantes afin de supporter nos approches commerciales. Mon équipe peut dorénavant s'appuyer sur leur réactivité et efficacité ».

CASE STUDY REDWOOD

Ce case study avait pour but de vous présenter :

1

Notre accompagnement personnalisé et adapté à chacun de nos clients donneurs d'ordre

2

Notre flexibilité quant au choix de l'approche et la stratégie multicanal à adopter en fonction de la cible retenue et des objectifs fixés

Parlez-nous de vos projets !



Marie Lepage 

Directrice Commerciale

Tel : +33 1 76 43 05 01 / +33 6 09 81 13 12

marie.lepage@iso-sell.com