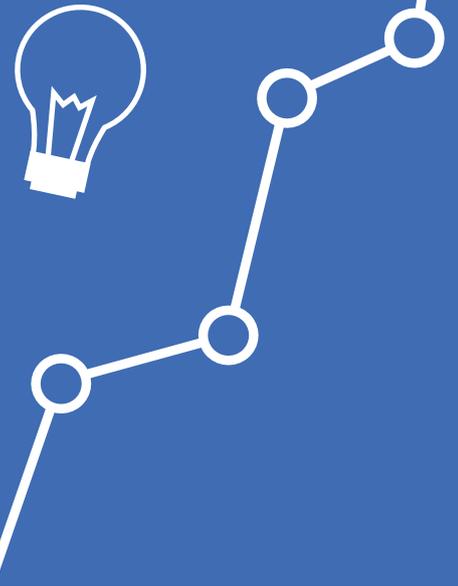


SUCCESS STORY

HELCOTRADE CONSOLIDE ET FLUIDIFIE SON ACTIVITÉ AVEC TRADE.EASY

Spécialisée dans le trading de métaux ferreux et non ferreux, Helcotrade a vu le jour en 2018 et connaît un développement rapide. Si rapide, qu'il lui a fallu pour absorber sa croissance, se doter de TRADE.EASY afin de rationaliser les opérations du quotidien.



Fondée en 2018 et implantée sur le port de Marseille Fos, au cœur du premier hub logistique de France, Helcotrade est une société de trading de métaux. Pour faire face à son développement rapide, son fondateur Corentin Rolland était à la recherche d'une solution qui lui permette d'assurer un suivi précis et automatisé de son activité de négoce international. Œuvrant dans le secteur du recyclage des métaux depuis plus de 15 ans, Corentin Rolland a développé une filière d'achat et de revente de métaux entre les Antilles et différentes régions du monde.



Nous misons sur notre expertise en logistique maritime et sur la multimodalité pour optimiser les coûts, les délais et l'impact environnemental du transport des matières premières issues du recyclage, explique Corentin Rolland, mais pour être à la hauteur des enjeux de l'activité, j'avais besoin de solutions appropriées.



EN QUÊTE D'UNE SOLUTION INTUITIVE



Je suis loin d'être un expert en informatique mais, avec l'expérience dont je dispose dans ce secteur d'activité, j'étais parvenu avec un tableur Excel à me doter d'un outil qui répondait à mes besoins courants.



Mais alors que son activité croît sensiblement, passant d'un volume de **6 700 tonnes** en 2018 à **plus de 15 000 tonnes** en 2019, Corentin Rolland ressent alors les limites de son organisation. « *J'avais véritablement besoin d'un tableau récapitulatif de toutes les transactions en temps réel. Seul aux commandes de l'entreprise, il est difficile d'assurer le quotidien tout en se projetant vers l'avenir. Les fonctionnalités de TRADE.EASY me permettent d'être plus efficace* ».

Dans le cadre d'une activité fortement réglementée, soumise à des formalités nombreuses, la capacité de TRADE.EASY à piloter les suivis documentaires inhérents à chaque opération, l'automatisation des interactions avec les clients, sont autant d'atouts que souligne Corentin Rolland.



DES USAGES QUI SE DÉVELOPPENT



TRADE.EASY est un outil très puissant qui m'offre la possibilité de piloter l'ensemble de mon activité au sein de son interface très intuitive, déclare Corentin Rolland, mais à ce jour, je n'exploite pas encore le plein potentiel de la solution.



Suite à un changement de partenaire bancaire par exemple, le fondateur d'Helcotrade n'utilise pas encore les fonctionnalités permettant d'automatiser les rapprochements bancaires et le suivi de trésorerie. « *Même si je n'ai pas encore fait le nécessaire, cela fait partie de mes projets à court terme, car la possibilité d'avoir en permanence une vision de l'état de la trésorerie est non seulement rassurant, mais aussi indispensable à la prise de décision, surtout dans un contexte économique incertain* ».

UN ACCOMPAGNEMENT DE TOUS LES INSTANTS

Parmi les éléments qui auront marqué Corentin Rolland dans le processus d'adoption de TRADE.EASY, il y a :



l'accompagnement sans faille et toujours chaleureux du support. Parce que je sais mes connaissances techniques un peu balbutiantes, j'ai besoin d'être rassuré en permanence et j'ai beaucoup sollicité les équipes support.



Convaincu que cette proximité et ce soutien constant lui ont permis une appropriation rapide des fonctionnalités de la solution, Corentin Rolland se souvient également de la méthodologie appliquée par les équipes de Pepperbay pour analyser et cartographier ses besoins.



Les interactions régulières que j'ai avec les équipes commerciales autant que techniques contribuent à me rassurer et à me faire avancer. Entre la réactivité du support et la proactivité des équipes commerciales toujours soucieuses de faire un point sur mes usages, mes besoins, mes projets, l'accompagnement est constant.



DU CÔTÉ DE TRADE.EASY

“ Au terme de l'approche commerciale qui permet de cerner les grands enjeux de nos clients, une réunion de lancement est organisée. Elle réunit non seulement les avant-ventes qui sont intervenus pour comprendre les enjeux métiers d'Helcotrade, mais aussi nos équipes support. Au préalable, un questionnaire avait permis de formaliser les attentes et besoins de l'entreprise et de détecter les points de frictions éventuels, liés à l'activité elle-même.

À la suite de ce kick-off, un cursus de formation a été organisé. Il s'est articulé sur quatre sessions de deux heures qui ont permis à Corentin Rolland de se familiariser avec les fonctionnalités de TRADE.EASY mais aussi de mettre nos équipes en phase avec ses besoins de terrain.

Notre méthode repose sur un principe : ne jamais laisser un utilisateur sans réponse. Cela implique de prendre le temps d'écouter, d'échanger.

Lors du Kick-Off d'Helcotrade, nous avons ainsi pu identifier une problématique comptable liée à des réglementations différentes sur deux zones d'activité de l'entreprise : la France et l'Espagne. Nous avons tout mis en œuvre pour identifier la solution, même si cela dépassait la simple prise en main de TRADE.EASY.

”

Claudine Geffroy,
Responsable Projets pour TRADE.EASY

“ Comme nous le faisons pour chacun de nos clients, nous n'avons jamais perdu le contact avec Helcotrade. TRADE.EASY repose sur le principe de la co-construction et de la co-innovation. C'est pourquoi nous allons régulièrement à la rencontre des utilisateurs pour identifier leurs besoins et enrichir la solution en permanence.

”

Vincent Denaux,
Chef de Projet pour TRADE.EASY



NOUS CONTACTER



www.trade-easy.fr



contact@trade-easy.fr



02 51 79 08 27

TRADE.EASY