

TRADE.EASY

# SUCCESS STORY

## SODOOWO, EN ROUTE VERS UNE AGILITÉ DE GESTION SANS FRONTIÈRE

Grâce à une offre sur mesure de solutions agroindustrielles, Sodoowo répond aux besoins spécifiques de nombreuses exploitations agricoles tropicales et subtropicales. L'intégration récente de TRADE.EASY a permis une optimisation de bout en bout de l'ensemble du suivi international, de l'usine de fabrication à la mise en route chez le client.



Propriété de la société Africa Business Marketplace, basée à Saint-Malo en Bretagne, l'intégrateur Sodoowo constitue une plateforme commerciale internationale à destination d'exploitants agricoles implantés en Afrique et dans les DROM (Départements et Régions d'Outre-mer). Il propose des produits et matériels issus de sites de fabrication en Europe et au Brésil. Pour son cofondateur Wilfried Assoko, l'enjeu central consiste à faire évoluer l'activité vers plus de réactivité et d'agilité, dans un métier où la proximité avec le client est essentielle. Une priorité qui l'a conduit à digitaliser la gestion globale et l'accompagnement.

« Notre rôle nécessite de voir les terrains du client, ses plantations, d'être présent pour mieux comprendre ses enjeux. C'est une activité très chronophage qui doit s'accompagner d'un suivi étroit. Il nous fallait être plus efficace et rapide avec un outil approprié. »

## DES GAINS MULTIPLES À LA CLÉ

« Depuis la mise en place de TRADE.EASY en avril 2021, nous avons accéléré l'ensemble des processus. De la réception des bons de commandes à la facturation en passant par toutes les étapes intermédiaires de gestion et de suivi, nos tâches sont bien plus simples et rapides. »

La gestion digitale des opérations récurrentes quotidiennes permet de gagner en temps et en lisibilité. A chaque instant, l'outil offre la possibilité de consulter le chiffre d'affaires prévisionnel, l'état du carnet de commandes, la marge correspondant aux différentes commandes...

« Nous pouvons savoir en temps réel à quelle étape on se situe par rapport à un client, quelles sont les offres en cours, quels devis sont signés ou non. Les fonctionnalités sont également très personnalisables, ce qui a l'avantage d'adapter la solution aux enjeux spécifiques de chaque client », détaille Wilfried Assoko. Cette simplification d'innombrables tâches offre la possibilité de consacrer davantage de temps à des activités à plus haute valeur ajoutée.



## UN OUTIL LOGICIEL TAILLÉ POUR LE COMMERCE INTERNATIONAL



« L'intégralité de nos clients et prestataires est regroupée sur une seule plateforme. Cette centralisation de l'information est très pratique dès lors qu'on souhaite communiquer, envoyer et réceptionner des documents, classer des données. »

Il apprécie tout particulièrement le fait que la solution soit pensée pour le commerce international. La synchronisation des données clients avec la logistique et le volet financier forme un autre atout précieux, car l'information disponible est identique à tout moment et en tout lieu pour tous les acteurs.

## UN ACCOMPAGNEMENT DE PROXIMITÉ

« La promptitude des équipes de TRADE.EASY en cas de problème est un point fort indéniable. Que ce soit en ligne ou par la ligne téléphonique mise à disposition, nous avons toujours une réponse instantanément. »

Outre l'environnement de gestion des activités, les utilisateurs ont accès à une autre interface dite de préprod, qui reprend - ou non - les données réelles du client, et qui permet de se familiariser avec les fonctionnalités ou encore de faire des tests.

« Les experts de TRADE.EASY peuvent le cas échéant prendre la main et nous guider à distance. C'est une facette précieuse dans l'accompagnement proposé », ajoute Wilfried Assoko. « Par ailleurs, les interlocuteurs auxquels nous avons affaire comprennent les enjeux, les aspects business. L'aide apportée va bien au-delà de simples réponses techniques. »

## DU CÔTÉ DE TRADE.EASY

« Lorsqu'un nouveau client est intégré, nous analysons dans un premier temps les processus en place. Nous proposons différents modules de formation, avec un support toujours disponible rapidement tout au long de la progression, par téléphone et par email. La réactivité est véritablement une priorité. C'est une des clés d'un accompagnement réussi. Rappelons que les entreprises très tournées vers l'international ont affaire à des demandes spécifiques multiples et variables, selon le contexte réglementaire des pays et/ou marchandises concernés. Chaque client doit donc pouvoir utiliser l'outil en fonction de ses propres besoins. Toutes les briques n'intéressent pas nécessairement toutes les entreprises à tous leurs stades de développement. Notre outil a vocation à évoluer, à se parfaire au fil du temps, en tenant bien sûr compte des besoins et demandes clients. »



Yann Baril

Ingénieur commercial pour TRADE.EASY

