Cycle client et Process Mining

Nous avons vu que le travail sur le cycle client apporte de nombreux avantages à l'entreprise. **Le cycle client, rappelons-le, commence dès la prospection**. Ce que la comptabilité met en évidence n'en est donc qu'une partie.

Ce qu'on voit peut-être analysé facilement, car on en a conscience. **Mais comment analyser ce qu'on ne voit pas ?**

Nous parlons ici de **la face immergée de l'iceberg** : la partie du cycle qui démarre **au début de la prospection et qui se termine lors de la facturation**. En effet, c'est cette dernière qui déclenche la comptabilisation. Immergée ne signifie pas qu'il n'y a pas d'informations disponibles. Simplement, **ces informations ne sont pas dans la comptabilité**. Elles vont se situer notamment dans le CRM de l'entreprise.

Il existe donc une base de données qui constitue **une mine d'informations dans laquelle il va falloir aller piocher**. C'est là où **le process mining est particulièrement utile**. Le process mining est l'analyse de vos données, de leur structuration, de leur centralisation et de leur visualisation dans une approche par vos processus.

En d'autres termes, c'est **une analyse statistique de vos données par processus** pour identifier concrètement comment ces processus se passent. Cela permet de mettre en évidence tout **ce qui va bien**, mais également tout **ce qui n'est pas optimisé et qui pourrait l'être**.

Le process mining met en évidence ce que le foisonnement d'informations ne permet pas de voir. **Dès lors que vous avez conscience d'une situation, vous pouvez agir**. Vous allez ainsi pouvoir accélérer votre relation client et donc le cycle client dans son ensemble.

Prenons un exemple, il est difficile de mesurer l'efficacité du processus d'enregistrement et de validation des commandes. **Le process mining vous donnera une information structurée sur ce processus**. Il sera alors possible de le revoir pour l'optimiser. L'impact sera d'accélérer ce processus et de diminuer les litiges afférents aux commandes. **Vous aurez plus de trésorerie, moins d'avoirs, plus de résultats, un meilleur chiffre d'affaires.**

Ce travail qui est fait sur la partie immergée de l'iceberg **peut également être conduit sur sa partie émergée**. Savez-vous par exemple si l'enregistrement et le lettrage des règlements clients sont efficaces. Votre comptabilité ne permet pas de voir cela et pourtant c'est essentiel pour une bonne relance.

Vous pouvez constater que **l'utilisation du process mining dans le cycle client vous permet de voir ce qui est difficilement visible.** Vous pouvez alors optimiser ce cycle.

@Copyright DAF Evolution 2019

DAF EVOLUTION

Accompagne les entreprises dans leur développement

Notre objectif est de vous donner les moyens de vous développer, en:

⇒ Mettant en place les outils de pilotage de votre entreprise (business plan, budget, tableau de bord)

⇒ Apportant des solutions concrètes pour que vous disposiez de la meilleure trésorerie possible au moindre coût.

⇒ Négociant avec et pour vous les crédits court terme les plus adaptés.

⇒ Mettant en place des solutions pour optimiser votre BFR

DAF Evolution a été créé en 2012 par Michel Pivot:

Après plus de 25 ans de DAF en entreprise dans des groupes tant en France qu'à l'international, j'ai décidé de mettre mes compétences au service des entreprises..

Aujourd'hui nos missions concernent aussi bien:

⇒ Les entreprises souhaitant disposer d'un expert sur les questions de trésorerie, cycle client , BFR ou veulent renforcer leur équipe dans le cadre d'un projet.

⇒ Les banques pour lesquelles sont réalisées des missions d'audit dans le cadre de l'affacturage

⇒ Les équipes qui souhaitent se former sur la finance, le BFR, les outils de pilotage

⇒ VOUS VOULEZ EN SAVOIR PLUS - CONTACTEZ NOUS:

Mob: 06 11 20 88 91 ou par email: mpivot@dafevolution.fr ou allez voir notre site internet

@Copyright DAF Evolution 2019

DAF Evolution, 2 rue de l'Eglise, 95 450 Commeny RCS PONTOISE SIRET: 751 905 613 00012