

HaGe
Ihr Partner vor Ort

À PROPOS DU GROUPE HaGe

Sous l'égide de sa maison mère Hauptgenossenschaft Nord AG, Kiel, le groupe HaGe est l'une des plus grandes entreprises de commerce agricole d'Allemagne. En 2016, le groupe employait 1 577 personnes et réalisait un chiffre d'affaires de 2,2 milliards d'euros.

Active dans le secteur du commerce de gros, HaGe alimente l'ensemble du marché allemand en produits phytosanitaires par le biais de sa filiale BSL.

L'entreprise est devenue une filiale de la société danoise Dansk Landbrugs Grovareselskab a.m.b.a (dlg) en 2005, puis ce fut au tour du Suédois Lantmännen ek för (Lantmännen) d'acquérir, en 2006, une participation conséquente dans HaGe. Avec ces deux actionnaires spécialistes de l'agroalimentaire de leur pays respectif, HaGe a donc trouvé un capital solide, mais aussi des partenaires de développement de choix.



L'offre de céréales.

UNE SOLUTION DE CREDIT MANAGEMENT SUR MESURE POUR LE COMMERCE DE PRODUITS AGRICOLES

ÉLÉMENTS CLÉS

- Réduction des opérations manuelles
- Optimisation des processus quotidiens grâce à la mise à disposition des informations sur les crédits
- HaGe est maintenant capable d'évaluer les appels de débiteurs avec précision et en temps réel
- Intégration SAP homogène

LE DÉFI

Hauptgenossenschaft Nord AG souhaitait faire appel à un spécialiste en Credit Management capable de revoir, analyser et optimiser ses processus. Principale contrainte : trouver une solution SAP intégrée permettant de regrouper et d'inclure tous les processus de vérification des crédits, de cotation, de notation et d'assurance-crédit.

Hauptgenossenschaft Nord AG englobe plusieurs marchés. Dans le cadre de son activité traditionnelle avec des exploitations agricoles de toutes tailles, ses clients sont également des fournisseurs. Outre le paiement anticipé des ressources d'exploitation qui allonge les délais de paiement, le comportement de paiement peut être affecté par des risques tels que les problèmes de récolte, les maladies touchant les plantes ou les animaux, des facteurs politiques (ex. : l'embargo sur les échanges commerciaux avec la Russie) ou le prix des céréales dans le monde.

Hauptgenossenschaft Nord AG avait besoin d'un système informatique capable de soutenir ses propres processus d'évaluation des risques et d'une solution lui permettant de traiter les obligations à l'encontre des assureurs de crédits.

" La structure spécifique des différentes branches d'activité était un vrai défi, mais la suite logique a permis d'y faire face.

La particularité de nos challenges réside dans la structure de notre entreprise : nous avons d'un côté une activité saisonnière classique avec les agriculteurs et de l'autre, une activité de fourniture en gros de semences et d'équipement ", souligne Dennis Stahn, responsable du Credit Management chez Hauptgenossenschaft Nord AG.

" SOA People, via sa filiale cormeta, a su intégrer nos demandes spécifiques avec souplesse. J'ai été impressionné par la rapidité avec laquelle elles ont pu être implémentées. " Dennis Stahn.

SOA People représente cormeta à l'international comme entité du groupe SOA People. Le client mentionné ici est officiellement un client de cormeta.

LA SOLUTION

Grâce à la réduction du nombre d'opérations manuelles et à la possibilité de générer rapidement un aperçu complet, l'équipe de Credit Management d'Hauptgenossenschaft Nord AG peut maintenant planifier l'avenir. D'après Dennis Stahn, *" les employés semblent avoir bien accueilli la solution. Nous n'en avons pas encore exploité tout le potentiel et avons d'autres perspectives d'extension. "*

Avant cette solution, une application de crédit avait été demandée, évaluée puis partiellement testée pour chaque client, mais l'outil manquait de précision et de flexibilité.

La connexion aux différents services d'information via CGSprint fluidifie les processus de travail, car les informations de crédit, désormais structurées, sont rapidement accessibles et peuvent être évaluées directement dans le système.

Nous avons d'emblée constaté l'optimisation des processus journaliers et un gain de temps considérable sur les tâches quotidiennes.

Lors de la customisation de l'outil, il a fallu prendre en compte les titres adossés à des actifs (asset backed security - ABS) pour le règlement de l'assurance-crédit. Hauptgenossenschaft Nord AG utilise un autre instrument de Credit Management, la vente de créances, qui sera géré par le futur module ABSsprint.

" Les composants fonctionnent ensemble comme un engrenage : chaque nouvelle information émise par l'un des modules passe par la cotation et change la notation du client. "



Le port de Rostock.

Nous économisons beaucoup d'opérations manuelles et pouvons estimer avec précision et en temps réel les appels de nos débiteurs. Nous avons aussi défini un seuil de déclaration qui est mis à la disposition de la direction à intervalles réguliers.

De plus, les déclarations quotidiennes sont utiles. Elles permettent de comprendre ce qui a été effectué et ce qu'il reste à faire ", affirme Dennis Stahn.

Hauptgenossenschaft Nord AG s'intéresse actuellement au module qui permettra d'optimiser ses liquidités et couvrir ses créances en s'intégrant parfaitement dans la suite.

L'assurance-crédit est obligatoire pour la vente de créances. Pour être vendues, ces dernières doivent être sécurisées. Avec KV sprint, Hauptgenossenschaft Nord AG bénéficie déjà

d'un soutien informatique pour ses processus d'exécution des obligations contractuelles.

Les unités commerciales d'Hauptgenossenschaft Nord AG sont en développement constant, ce qui entraîne le déploiement de notre solution Credit Management Suite dans d'autres sociétés. La branche gestion de crédits d'Hauptgenossenschaft Nord

AG est quant à elle de plus en plus efficace, de même que celle des ventes de créances et la future gestion centralisée des litiges. Les flux de travail qui en découlent sont successivement soutenus par des modules supplémentaires issus du portefeuille de produits de SOA People (ABSsprint et DMSsprint).

Avec ses composants flexibles, notre solution Credit Management Suite s'insère parfaitement dans le modèle commercial de la principale coopérative Nord AG. Associée aux solutions sur mesure qu'Hauptgenossenschaft Nord AG propose aussi à ses clients, elle représente un très bon choix.

" SOA People via cormeta a su adapter nos demandes avec souplesse. J'ai été impressionné par la rapidité avec laquelle elles ont pu être implémentées. "

