



Revue de Presse

Septembre 2022

Toute photocopie de ce document doit être impérativement déclarée au CFC



37B rue du Sentier 75002 PARIS

www.comcorp.fr

Sommaire

DÎNER DE GALA DU TOP 500 DES LYONNAIS Jeu, set et match pour le parrain de l'édition 2022 Gilles Moretton Lyon People - 01/09/2022	3
"En credit management, on ne peut pas avancer sans pedagogie TMOIGNAGE DAF Magazine - 23/09/2022	10
Blouses et masques roses pour Paredes batiment-entretien.fr - 27/09/2022	12
PRODUIRE L'EAU OZONÉE IN SITU Services - 01/09/2022	14



PEOPLE EVENTS

DINER DE GALA DU TOP 500 DES LYONNAIS

Jeu, set et match pour le parrain de l'édition 2022
Gilles Moretton

Installée sur les courts du Tennis Club de Lyon, lieu phare des exploits de son parrain, Gilles Moretton, la 4^e édition du gala Top 500 des Lyonnais a permis d'introniser les 80 nouveaux visages d'un guide comportant désormais 304 pages.

Texte : Morgan Couturier - Photos © Saby Navial, Fabrice Schiff et Jean-Luc Mège

Le président de la Fédération Française de Tennis y a brillé (dont une victoire face à Yannick Noah en 1978, ndr), à défaut de briller sur les gazons anglais. Qu'importe, le temps a passé, au point de voir l'ancien tennisman rayonner en premières pages du 4^e exemplaire du Top 500 des Lyonnais, dont il accepta d'être le parrain. Son portrait immortalisé derrière une couverture aux couleurs de l'espoir, le Lyonnais ouvrit alors le bal d'un gala où 650 invités découvrirent un guide nanti de 80 nouveaux portraits. Une soirée riche en animations, au cours de laquelle Gérard Collomb fut très officiellement nommé maire honoraire de Lyon et dont le match exhibition fut remporté par Nicolas Priest (Inelys) gratifié par Laurent et Stéphane Abitbol, patrons de l'agence Ailleurs Équateur Voyages Sélectour, d'un billet d'avion pour deux personnes sur le vol Lyon-Pointe-à-Pitre en business et d'une semaine de croisière au départ de Guadeloupe, « en cabine extérieure balcon ».





La doublette gagnante de Lyon People : Marco et Nico



Gilles Moretton, Franck Isaac-Sibille, vice-président du LOU Rugby, Marc Fraysse, Virginie Decia-Mathiolon (Prisme Consulting), Marco et Pierre Marcout (Prisme)



Nicole Marguin, Laure-Marine Godet (APAVE) et Christophe Marguin (Le Président)



Gilles Moretton, Pierre Nallet (Anahome Immobilier) et Stéphane Morot-Sir (LDLC ASVEL)



Marie-Sophie Obama (LDLC Asvel Féminin) et Emilie Legoff (Troops)

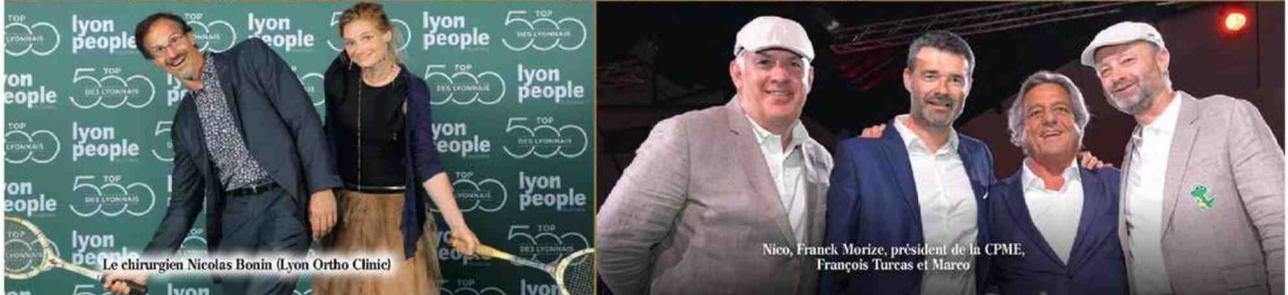


L'équipe Cœur d'élites avec Guy Bocard et Stéphane Rios



lyon people • sep. 2022 • 112

Nicolas Winckler, Pascal Blache, Gérard Collomb officiellement nommé maire honoraire de Lyon, Christophe Guillotau, Pierre Oliver et Marc Engelhard





Philippe Huet (Bartec), son épouse Virginie Lopez Huet (Valyxane), et François Turcas



L'humoriste Laurent Gerra, Gérard Collomb, maire honoraire de Lyon, Pierre Oliver, maire du 2^{ème}, Christophe Guilloteau, président du Département du Rhône, Chrystelet Bardet, Christophe Marguin, président des Toques Blanches Lyonnaises et Stéphanie Pernod, 1^{ère} vice-présidente de la Région



Frédéric Merin (SGME) et sa mère Dominique



Hervé (HB Edition) et Martine Bal et Christophe Verpillot



Gilles Demange, la journaliste Nadine Fageol et le photographe Didier Michalet



Remise du Top 500 à Séverine Girardon, présidente de la Chambre des Notaires du Rhône



Emmanuel Mouchtouris (Saint Cyr Avocats) et André Genton (Porcher Industries)



Elisabeth Chow (Garell), Elie Cunat et Valérie Michelin (Alma Laser)



Catherine et Richard Drevet (Richard Drevet Automobiles)



Thierry Glories, président TLG Management / More and You et ses invités



Séverine Girardon (Chambre des Notaires du Rhône) et ses invités



Maître André Soulier, Franck Isaac-Sibille, vice-président du LOU Rugby et Marc Traysse, président de France Unie



Marc Stéphane Beau, (Sagittaire Architectes Associés), l'avocate Marie Belloe, les chirurgiens André Ferreira et Nicolas Bonin (Lyon Ortho Clinie)



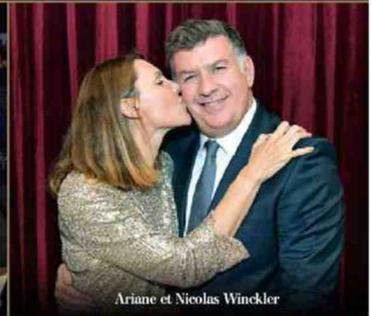
François Turcas, président CPME 69 et Laurent Fiard (Visiatic)



Franck Morize, président de la CPME, Sandra et son époux Sonny Anderson



Ali Afshar, directeur Warwick Champs Elysee Paris et Blandine Peillon (Jours de Printemps)



Ariane et Nicolas Winckler



Mickaël Teboul (Adamia) et ses invités



Christophe Fillatre (Publiris) et son épouse, maître Cécile Conan



Didier Caudard-Breille, président DCB International et l'horloger Jean-Louis Maïer



Sylvain Boccon-Gibob (Agili 3F), président de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes (CRCC)



Catherine et Pierre Nallet (AnaHome Immobilier)



Catherine Laforêt, conseillère régionale et Sarah Fatton (Tennis Club de Lyon)



Sébastien et Julie Le Guillou (Groupe SLG), Vincent Durand (Active Avocats) et son épouse





Dossier

Par Eve Mennesson [@DAFmag_fr](#)

2 “En credit management, on ne peut pas avancer sans pédagogie”

TÉMOIGNAGE

À l'occasion d'un plan de transformation du groupe, une credit manager expérimentée, Valérie Corradi, est venue rejoindre les effectifs de Paredes. Ce qui a permis de remettre à plat les processus de lettrage des règlements, de relance et d'évaluation du risque client, d'adopter de bons outils et surtout de convertir la société à la culture cash. Avec succès.



Le groupe Paredes a profité d'un plan de transformation, lancé il y a 5 ans afin de remédier à une crise de croissance, pour moderniser le credit management. « J'avais 14 comptables clients dans mes équipes qui ne faisaient que de la saisie manuelle de comptabilité client » décrit Éric Palanque, Daf du groupe. Il embauche donc une

credit manager, Valérie Corradi, qui mène plusieurs chantiers pour remettre à plat tout le processus et instaurer du credit management digne de ce nom. « J'aime quand ça dysfonctionne et relever des challenges » déclare cette credit manager expérimentée qui est passée par TNT (aujourd'hui Fedex) et AkzoNobel.

NÉCESSAIRE PÉDAGOGIE

Chez Paredes, elle fut servie niveau challenge. « L'entreprise ne relançait jamais ses clients qui payaient quand ils le voulaient. Les commandes n'étaient jamais bloquées. Ce qui avait engendré des problèmes de trésorerie » expose Valérie Corradi. Lors de son analyse de la situation, à son arrivée, elle remarque par ailleurs que la force de vente n'est pas ouverte à la relance client et au blocage commercial. « Cela fut mon premier challenge : j'ai dû commencer par faire de la pédagogie auprès des équipes commerciales. J'ai dû notamment expliquer être là pour faire du business, mais en m'assurant qu'il n'y avait pas de risque financier à travailler avec tel ou tel client et en faisant en sorte que les factures soient payées en temps et en heure » insiste-t-elle.

Autre problématique à laquelle elle est confrontée à sa prise de poste : l'équipe comptable client fait essentiellement de la saisie manuelle et pas du tout de relance. « Il arrivait aux équipes d'écrire aux clients quand elles en avaient le temps » ajoute Valérie Corradi. Ce qui est insuffisant : la credit manager décide de mettre en place un outil pour automatiser cette saisie, qui est chronophage et sans valeur ajoutée. Nouvelle levée de boucliers, de la part de ses équipes, cette fois. « Elles ne voulaient ni bloquer les clients

Raison sociale : Groupe Paredes
Activité : Fabrication et distribution de produits d'hygiène et de protection professionnelles
Forme juridique : S.A.
Dirigeant : François-Xavier Thuilleur
Date de création : 1955
Siège social : Genas (69)
Effectifs : 650 personnes
CA 2021 : 214 M€



credit management anticrise

ni faire de la relance. J'ai fait énormément de pédagogie, pour expliquer les changements nécessaires et leurs bien-fondés. En credit management, on ne peut pas avancer sans pédagogie » souligne-t-elle.

DE NOUVEAUX OUTILS

Ainsi, en octobre 2019, un outil de lettrage automatique des règlements (Dimo Software) est mis en place, permettant aux équipes du siège et aux directions commerciales dans toute la France d'appliquer des process à la fois identiques et corrects. Et surtout de passer une heure par jour sur une tâche qui leur prenait jusqu'à présent 100 % de leur temps. Du temps dégagé qui offre la possibilité de se consacrer aux relances. Sur ce point encore, les équipes sont assistées d'un outil : en mars 2020, juste avant le premier confinement, un logiciel Sidetrade est déployé. « *Cela a permis, pendant le confinement, de réaliser des relances qui avaient été préprogrammées* » précise Valérie Corradi.

Cet outil permet en effet notamment d'envoyer des e-mails de relance de manière automatique, mais aussi d'indiquer aux équipes les actions qu'elles doivent mener (relance téléphonique, mise en demeure par e-mail, etc.). De quoi faciliter le travail de personnes qui n'avaient jusqu'à présent jamais réalisé de relances. L'outil Sidetrade est également utilisé par la force de vente et le service clients : « *Les commerciaux peuvent aller voir les comptes des clients avant leurs rendez-vous. Cela leur permet de débiter leurs réunions clients par ce sujet* » rapporte Éric Palanque. Et ce, d'autant plus facilement que la plateforme est accessible via une application mobile.

Par ailleurs, tous les lundis matins, les commerciaux reçoivent la balance âgée de leurs clients afin qu'ils puissent voir en avance qu'un éventuel blocage des comptes peut arriver. En effet, depuis la crise de Covid, durant laquelle le groupe a fait face à un nombre très élevé de commandes, un blocage des comptes a été instauré : les forces commerciales sont averties quelques jours avant afin de pouvoir mener en amont des actions auprès de leurs contacts.

FORMATION ET MONTÉE EN COMPÉTENCES

« *Tout ceci est très nouveau pour la force de vente qui ne savait même pas ce qu'était une balance âgée, mais elle a adhéré assez rapidement grâce à beaucoup de formation et de pédagogie* » explique Valérie Corradi. Éric Palanque insiste en effet fortement sur l'apport de la credit manager à la culture cash du groupe : « *Elle a fait comprendre à la force commerciale l'intérêt de l'outil mis en place, de son impact sur le retard client et la trésorerie. Elle lui a également inculqué les enjeux du risque client : dans quelles situations un compte est bloqué, pourquoi... Cela est important, car quand ce sujet est bien compris par les commerciaux, ils sont à leur tour en mesure de l'expliquer aux clients.* »

Valérie Corradi souligne, quant à elle, l'importance du soutien de la direction générale dans l'adhésion. « *C'est essentiel pour être crédible vis-à-vis de la force de vente* » estime-t-elle. Ce sont finalement avec les équipes de Valérie Corradi elles-mêmes que cette transformation est la plus compliquée. « *Elles pensaient que ce ne serait pas possible. Je les ai épaulées sur la partie Sidetrade, sur le discours à tenir en matière de relance client... Elles montent en compétence, font de mieux en mieux, et moi, je les accompagne au jour le jour* » raconte-t-elle. « *Il s'agit d'une grosse transformation culturelle pour les équipes qui doivent notamment s'approprier l'outil* » reconnaît Éric Palanque.

DSO DIVISÉ PAR 3

Désormais, le risque client est également pris en compte, alors que cette notion n'existait purement et simplement pas auparavant. « *Nous avons mis en place une limite de crédit en même temps qu'une assurance-crédit. Si l'assureur-crédit nous conseille de ne pas faire affaire avec tel ou tel client, nous en informons les commerciaux : cela donne davantage de poids à nos arguments* » indique Valérie Corradi. Et les relèvements d'encours ne sont possibles que si le règlement des factures est à jour.

L'ensemble du credit management est donc dorénavant géré par Valérie Corradi et ses équipes. Une transformation d'envergure qui donne de beaux résultats. « *Nos retards clients ont été quasiment divisés par trois* » rapporte Éric Palanque. En effet, alors qu'en 2018, les retards clients s'élevaient à presque 16 millions d'euros, ils ne sont plus qu'à 5 millions d'euros aujourd'hui (et seul 1,5 million est supérieur à 30 jours alors que c'était le cas pour presque 10 millions d'euros en 2018). Le DSO est passé de 22 à 7,6 jours (2,4 jours pour les factures supérieures à 30 jours). Au-delà de ces chiffres, Éric Palanque salue l'apport de la credit manager à la relation avec les clients. « *L'antériorité des encours clients pollue nos relations. Cela a permis de les assainir* » juge-t-il.

La transformation du credit management chez Paredes n'est pas encore terminée : quelques détails restent à peaufiner. Par exemple, les cycles de relance sont régulièrement revus afin d'ajouter des actions, d'adapter les textes en fonction de ce qui remonte du terrain. « *Nous venons aussi de mettre en place de la relance proactive, 15 jours avant l'échéance de la facture* » ajoute Valérie Corradi. Le credit management est donc toujours en chantier chez Paredes, en perpétuelle évolution pour répondre aux exigences de la réalité économique de l'entreprise et de son environnement.

Prochain défi à relever pour la credit manager : le risque de défaillance des entreprises clientes. « *Cela n'est tombé ni pendant la crise de Covid ni l'année dernière : nous nous attendons à ce que cela arrive cette année. Nous sommes donc plus attentifs, notamment vis-à-vis des secteurs les plus durement touchés* » conclut Valérie Corradi. ●



S'abonner à la newsletter

Tous les 15 jours, recevez par email toute l'actualité Hygiène, Propreté, Multiservice & Déchets.

ActualitésHygiène & Propreté 27 sept. 2022 17:02:37 Blouses et masques roses pour Paredes



En préambule de l'opération Octobre rose qui fédère chaque année entreprises, associations et citoyens autour de la lutte contre le cancer du sein, le groupe Paredes a mis en vente depuis le 1^{er} septembre des masques et des blouses roses 100% Made In France.

L'intégralité des bénéfices sera versé au centre de lutte contre le cancer Léon Bérard à Lyon.

L'entreprise qui soutient « Octobre rose » depuis plusieurs éditions, va encore plus loin cette année, en organisant, en amont, une opération commerciale solidaire de grande ampleur à destination des professionnels du secteur. Ancrée dans le « Made in France », Paredes propose à la vente des masques roses (produits par la société angevine Kolmi Hopen) mais également des blouses à usage unique, fabriquées en France dans un atelier inclusif, Ambition Pro, situé dans les Ardennes et employant 40 salariés en insertion, essentiellement des femmes en situation difficile.

« Notre travail de sensibilisation et de mobilisation déployé toute l'année chez Paredes nous amène à imaginer de plus grandes actions lors d'Octobre Rose. Cette opération est une fierté car elle s'inscrit pleinement dans notre politique RSE et reflète l'ADN du groupe qui s'articule autour de valeurs fortes : la solidarité, l'éthique et le partage. S'associer à des partenaires inclusifs lors de cette opération était essentiel pour toute l'équipe » conclut Serge Riff, directeur régional Est chez Paredes, et sponsor interne du projet.

A lire également :

- Paredes relève son « défi 2022 » avec un an d'avance
- La crise inédite qui inquiète les professionnels
- Paredes met le cap à l'Ouest

Sur le même sujet

PRODUIRE L'EAU OZONÉE IN SITU

Paredes Blue Lab, filiale née du rachat de la start-up Vitale Source France, propose une offre de service permettant la fabrication in situ et à la demande, d'une eau désinfectante à base d'ozone. Conforme aux normes EN 13697 et 13727 (bactéricide), EN 14476 (virucide), EN 13697 et EN 13624 (fongicide), la solution d'eau ozonée propose un spectre de désinfection complet incluant l'hygiène du linge, du sol, des surfaces, y compris en environnements alimentaires



et médicaux. Deux générateurs sont proposés : Blue Lab Laundry dédié à l'hygiène du linge et Blue Lab Surf pour la désinfection des surfaces, offrant une solution stable pendant 8 heures.