

SmallBusinessAct, Le 1er service de gestion en temps réel dédié aux petites entreprises

SOMMAIRE

- Préambule : naissance d'une fourmilière
- Pourquoi SmallBusinessAct est-il en train de révolutionner la gestion des entreprises au quotidien ?
- Comment marche la fourmilière ?
- Les relations de la Fourmi avec les experts-comptables
- Une équipe passionnée
- Carte d'identité de SmallBusinessAct
- 3 questions à Thierry Perret, Président fondateur de SmallBusinessAct
- Annexes : tableaux de synthèse adressés chaque semaine aux clients SmallBusinessAct

PRÉAMBULE : NAISSANCE D'UNE FOURMILIÈRE

Les petites entreprises jouent un rôle crucial dans notre économie. Ce sont elles qui nourrissent l'esprit d'entreprise dont nous avons tant besoin pour contribuer à l'innovation et à la croissance. Ces TPE, très nombreuses, sont aussi très fragiles. « *Il m'a semblé que l'essentiel était de donner aux TPE une visibilité quotidienne sur leur rentabilité et leur trésorerie... Des éléments indispensables pour prendre de bonnes décisions de gestion dont bénéficient les grandes entreprises, mais que les petites ne peuvent s'offrir* » confie Thierry Perret, fondateur de SmallBusinessAct.

Partant de ce constat, SmallBusinessAct née en février 2009, a commencé à commercialiser ses services en février 2010, après 1 an de recherche & développement. Aujourd'hui les 22 clients* de l'entreprise reçoivent chaque jour leur trésorerie quotidienne en fin de matinée, leur relance clients hebdomadaire tous les vendredis à 17h00, leur liste d'encours fournisseurs tous les 15 jours, leur tableau de bord et leurs alertes métiers chaque mois. Chacun d'entre eux aura commencé sa relation avec SBA en travaillant son budget annuel avec son contrôleur de gestion dédié. Ce qui permet de travailler ses prévisions de trésorerie à 10, 20, 30 jours. L'ensemble de ces données sont accessibles à tous moments par un extranet sécurisé et via mobile. Bref : un sacré changement pour tous ces patrons d'entreprise !

*Fin janvier 2010



« Nos clients ont compris avec une incroyable rapidité tout l'intérêt de notre service. A titre d'exemple, nous avons un client transporteur routier avec qui nous avons commencé à collaborer en avril 2010. Le 9 avril 2010 le montant des créances échues était de 130 K€. Neuf mois après, les créances sont stables à environ 48K€. Cette progression vertueuse est due à la qualité de la relance désormais effectuée chaque semaine à partir d'un état hebdomadaire qui lui est communiqué par SmallBusinessAct » s'enthousiasme Marc de Chatellus, directeur commercial et associé de SBA. Et Thierry Perret d'ajouter : « Par ailleurs, et ce grâce à la *notion de temps réel au cœur de notre modèle économique*, l'expert-comptable de Transport B. va pouvoir produire la liasse fiscale de l'exercice 2010 avant la fin du mois de janvier 2011 (en lieu et place de juin 2010 pour l'exercice 2009). »

Après ces quelques mois d'exercice, les clients de SBA l'ont surnommé : La Fourmi. Organisée, industrielle, efficace, les petits patrons peuvent compter sur elle... et donc sur l'équipe SmallBusinessAct !

POURQUOI SMALLBUSINESSACT EST-IL EN TRAIN DE RÉVOLUTIONNER LA GESTION DES ENTREPRISES AU QUOTIDIEN ?

Un constat : près de 80% des chefs d'entreprises ne sont pas à jour dans leur comptabilité et 60 % des patrons de TPE recherchent des aides en matière de gestion !

La particularité de SmallBusinessAct est d'offrir un service complet, en mode SaaS, là où le marché actuel vient surtout du monde du logiciel et des solutions informatiques. A l'inverse, SmallBusinessAct fait le pari d'associer le meilleur de la technologie là où elle est utile et justifiée, et le meilleur de l'humain là où rien ne peut le remplacer. « *Les acteurs du marché proposent des produits, nous proposons une solution.* La conséquence pour nos clients, c'est qu'ils ont une véritable service plug and play, avec une personne au bout du fil en plus ! Je crois vraiment que c'est l'avenir : industrialiser tout ce qui peut l'être pour faciliter les choses et laisser à l'humain son exception : être capable de peser ses décisions, de s'interroger sur une donnée « bizarre », de conseiller son client intelligemment, de transmettre et ce faisant d'éduquer son client... toujours en se souvenant de qui est propriétaire de la donnée : notre client, et quand il peut y accéder : à tout moment » s'enflamme Cécile Moulard, pionnière du Web et associée passionnée au projet SmallBusinessAct.

Carte d'identité de SmallBusinessAct

Adresse : 108 rue Marius AUFAN

92300 Levallois Perret

Téléphone : 01 80 04 82 70

@ : contact@smallbusinessact.fr

Site : www.smallbusinessact.fr

Date de création : 19 février 2009

Effectif : 10 personnes

Président fondateur : Thierry Perret

Distinctions :

Lauréat 2009 Oséo Innovation

Lauréat du Réseau Entreprendre 92

Nommé dossier Coup de cœur de la Caisse des Dépôts et Consignations

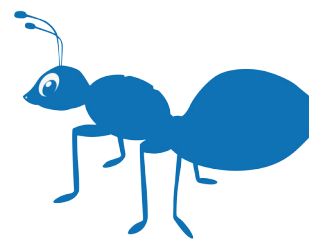
Partenaires :

Echangeur PME Paris Ile de France

Réseau Entreprendre 92

APCE

Caisse des Dépôts et Consignations
OSEO



Tout ça fait de SmallBusinessAct **un service inédit de contrôle de gestion en ligne, simple et accessible.**

Pas de logiciel à télécharger, pas de mise à jour à faire, pas de mauvaises surprises : les prestations sont organisées en packs et disponibles sous forme d'abonnement mensuel, accessibles financièrement par les plus petites TPE (à partir de 250 € HT par mois). « *Notre obsession est de délivrer le meilleur service à nos clients. Le service fourni par La Fourmi permet aujourd'hui de collecter les données de manière exhaustive, sans erreur et en temps réel. C'est la clé de notre réussite. Nous continuons à progresser chaque jour et à chercher comment faciliter le processus encore et encore, pour qu'il devienne le plus fluide et le plus simple, tout en gardant le niveau de qualité de données, indispensable pour délivrer notre promesse* » affirme Grégory Plassard, responsable des opérations et associé de la première heure.

COMMENT MARCHE LA FOURMI ?

La volonté de SmallBusinessAct étant d'associer le meilleur de la technologie et le meilleur de l'humain, c'est de cette manière là que le service a été déployé. Dans l'ordre, il faut d'abord assurer l'exhaustivité, la qualité et le temps réel de la collecte des données. Celle-ci comprend 3 sources majeures : les données de vente (devis, factures ...), les données d'achat (factures fournisseurs, notes de frais ...) et les données bancaires (solde du jour et mouvements de la veille). Pour la vente, nous mettons à disposition de nos clients un logiciel de gestion commerciale accessible en mode SaaS afin de travailler en complète mobilité. Pour les données bancaires, nous avons développé un petit robot qui récupère en mode lecture toutes les informations nécessaires chaque matin vers 5h00. Enfin, pour les données d'achat (les plus fastidieuses à récupérer) SmallBusinessAct met à disposition de ses clients un scanner « intelligent », paramétré pour dialoguer avec les serveurs de la Fourmi, qui permet de dématérialiser en un clic, tous les documents papiers, quel qu'en soit le format ou l'épaisseur. Il faut ensuite synchroniser l'ensemble de ces sources, puis en produire des documents de synthèse, en analyser le contenu, pour enfin en redonner l'accès immédiat aux clients via internet et mobile. Cela paraît très simple... En tout cas, c'est très simple pour les clients de SmallBusinessAct !

LES RELATIONS DE LA FOURMI AVEC LES EXPERTS-COMPTABLES

SmallBusinessAct propose un service qui n'existait pas jusqu'alors, pourtant indispensable aux chefs d'entreprises à un moment où tout s'accélère et où il n'est plus acceptable de ne pas avoir de données fiables sur sa propre gestion, accessibles en ligne et en temps réel. La Fourmi est un nouveau partenaire qui vient créer le lien entre la TPE et son expert-comptable. A la TPE, SBA apporte la visibilité financière et des alertes métier spécifiques. À l'expert-comptable SBA apporte la **collecte de données exhaustive et en temps réel**. Il bénéficie donc d'un service très utile pour remplir sa lettre de mission en temps et en heure, et surtout se consacrer à apporter du conseil à valeur ajoutée aux clients.



L'ÉQUIPE DE LA FOURMI

- **4 fondateurs :**

- **Marc de Chatellus**, le commercial, passionné de finance, élégant et raffiné, qui relève tous les jours le défi de parler d'un service qui correspond à un besoin fondamental mais pas toujours identifié par les patrons de TPE.

- **Cécile Moulard**, l'experte web et clients de la bande, ex-Amazon, Meetic et bien d'autres, qui pense que l'interdépendance de la technologie et de l'humain est la martingale absolue.

- **Thierry Perret**, entrepreneur multirécidiviste, le «cerveau» de SmallBusinessAct qui, de l'idée à la création, aura mis 3 ans à figoler son approche. Pas facile de défricher sur des sujets si nouveaux et d'innover dans un monde à la fois réglementé et pas très ouvert ni aux technologies, ni au temps réel (c'est un euphémisme !).

- **Grégory Plassard**, l'homme de l'art, 10 ans de Cegid et une sacrée envie de faire bouger les choses. Homme de technologie et manager de l'équipe de contrôle de gestion, il associe dans son ADN la technologie et l'humain.

- **Une équipe de contrôleurs** de gestion dédiés aux clients de SBA

- **Une équipe chargée des développements informatiques** : elle s'assure que tout fonctionne, que tout est bien sécurisé et que SBA offre toujours le meilleur de la technologie

- **Une équipe de commerciaux** : ce sont les 1ers interlocuteurs des TPE ...

- **Une équipe chargée du marketing et du produit** : pour que la Fourmi se souvienne que tout vient et repart vers le client.



3 QUESTIONS À THIERRY PERRET, PRÉSIDENT FONDATEUR DE SMALLBUSINESSACT

1/ Vous dites facilement que vous avez un parcours professionnel atypique et c'est justement cela qui vous a permis de concevoir SmallBusinessAct avec votre équipe. Pouvez-vous nous l'expliquer ?

Je suis avant tout un entrepreneur passionné par la création d'entreprise et le développement ; particulièrement dans les domaines artistiques difficiles à gérer.

Durant les 20 dernières années, j'ai rêvé de visibilité financière en temps réel sans jamais l'obtenir. Jusqu'à l'explosion de la bulle internet qui nous a fait souffrir !

De cette période complètement folle (1999 – 2001) est née l'idée de délivrer aux chefs d'entreprises (TPE/PME) des outils de pilotage en ligne et en temps réel.

J'ai dû attendre l'arrivée du mode SaaS pour mettre en œuvre le business model de SmallBusinessAct. Sans un partage de l'information entièrement dématérialisée et l'automatisation de la gestion des flux, le modèle économique ne tenait pas !

2/ A court terme quelles sont les ambitions que vous vivez pour SmallBusinessAct ?

- accompagner la croissance des Petites Entreprises (TPE-PME). Toujours plus de services en ligne apportés aux chefs d'entreprises. Plus de visibilité.

- passer le cap des 500 clients en 2013.

- garder absolument « l'esprit Start up » avec mon équipe. Ce qui n'interdit pas une gestion drastique de l'entreprise.

3/ Avec un peu plus d'un an de recul sur le service proposé par SmallBusinessAct quelles sont les premières remontées dont vous êtes le plus fier ?

- le taux de satisfaction clients.

- la réactivité et la créativité des contrôleurs de gestion après avoir entendu les souhaits du chef d'entreprise.

- le lien qui se crée, instantanément, entre le chef d'entreprise, son contrôleur de gestion dédié et son expert-comptable.

