

ÉTUDE DE CAS

Dakota Supply Group

Un distributeur de produits de plomberie et de CVC économise 44 000 dollars en un an et incite ses clients à adopter la facturation et les paiements numériques

44 000 dollars d'économies en frais d'affranchissement dès la première année

14 000 dollars d'économies en frais d'affranchissement grâce à la fonction de bullpenning

Augmentation de 44 % du nombre de factures envoyées par voie électronique au cours de la première année

18 % des paiements effectués par voie électronique



Le défi

Dakota Supply Group (DSG) est un distributeur qui se consacre à fournir les raccordements adéquats dans les domaines de l'électricité, de la plomberie, du CVC, de la réfrigération, des communications, des services publics, de l'automatisation, des réseaux d'eau, des égouts/eaux/puits sur site, de la filtration et de la technologie de mesure. Son équipe offre aux clients des solutions qui les aident à maximiser la productivité de leurs employés et à accroître la rentabilité de leur entreprise.

Jusqu'en 2018, l'équipe chargée des créances de DSG avait recours à des processus obsolètes pour la facturation et les paiements. Chaque mois, elle devait traiter les demandes de copies de factures et de relevés de clients par téléphone, une tâche qui nécessitait beaucoup de temps et de ressources. Les options de l'entreprise étaient également très limitées en ce qui concerne la délivrance des factures par voie électronique, et elle était incapable de gérer les paiements numériques. Les coûts de traitement et d'envoi des documents étaient donc particulièrement élevés.

« En favorisant le passage au numérique, nous recevons désormais beaucoup moins d'appels de clients demandant des copies de factures, ce qui réduit les coûts de copie et fait gagner du temps à notre service chargé des créances. »

Brent Lundebly
Responsable du crédit
Dakota Supply Group



Pour en savoir plus, rendez-vous sur billtrust.com.

[Contacter le service commercial](#)

| [Nos bureaux](#)

© 2023 BTRS Holdings Inc. s/n Billtrust. Tous droits réservés. Billtrust et le logo Billtrust sont des marques déposées de Billtrust.

CS-CS38-v2

La solution

Le nouveau responsable du crédit de DSG a alors vu une opportunité d'éliminer les processus manuels. Il connaissait déjà Billtrust, mais l'équipe de DSG a tout de même suivi un processus de due diligence et étudié deux autres concurrents. Le choix de l'entreprise s'est finalement porté sur Billtrust en raison de sa gamme de solutions order-to-cash. Elle a ainsi d'abord déployé Billtrust Invoicing pour offrir à ses clients la possibilité de choisir le mode de délivrance des factures, puis a élaboré avec l'équipe eSolutions de Billtrust une campagne d'emailing pour encourager certains de ses plus gros clients à passer à la facturation numérique. Un portail en libre-service a ensuite été mis en place afin que les clients puissent consulter et payer facilement leurs factures en ligne.

Les résultats

Depuis le déploiement des solutions Billtrust, DSG a déjà constaté des résultats. Elle a pu économiser 44 000 dollars sur les frais d'affranchissement des factures et des relevés dès la première année, dont près de 14 000 dollars grâce à la fonction de bullpenning (regroupement des factures) de Billtrust Invoicing. Grâce à la campagne de l'équipe eSolutions, le nombre de clients recevant des factures électroniques a augmenté de 44 % (de 51 % à 74 %) entre 2020 et 2021. Et depuis mars 2021, 18 % des créances sont versées par le biais du paiement en ligne.