

Témoignage Client

Wojo ouvre grand ses portes à Sage

Pour accompagner sa prise d'indépendance par rapport au système d'information de sa maison-mère, Wojo déploie Sage Business Cloud Enterprise Management en six mois



Avec Bouygues Immobilier et Accor comme parrains, Wojo fait partie du top 5 des réseaux de coworking en France. Raphaël Ascher est le Directeur Administratif et Financier de Wojo.

Notre réseau compte aujourd'hui 10 sites, 8 à Paris et 2 à Lyon. Notre ambition est de grandir très vite, pour disposer :

- D'une cinquantaine d'espaces répartis dans les principales villes européennes d'ici 2024, regroupant des bureaux dédiés et des espaces de coworking
- D'une centaine d'espaces de coworking « calmes » à travers l'Europe (corners),
- De plus de 1 000 sites de coworking animés à travers l'Europe (spots)

Sage

Entreprise
Wojo

Localisation
Issy-les-Moulineaux (France)

Secteur d'activité
Espaces de coworking

Solution
Sage Business Cloud Enterprise
Management Sage XRT Treasury

nextdoor becomes
WOJO

Work.
Share.
Live.



Parmi ses clients, Wojo compte 1/3 de grands groupes, pour lesquels les espaces abritent des équipes entières, d'une centaine de personnes à chaque fois, mobilisées autour d'un projet de changement. Un autre tiers est composé de nouvelles entreprises, jeunes pousses qui testent leur modèle économique avant de voler de leurs propres ailes. Le solde des clients de Wojo sont des TPE et des micro-entrepreneurs, satisfaits de pouvoir s'intégrer à une communauté et de trouver au sein de l'espace des services mutualisés. « Nos clients apprécient l'importance que nous accordons à l'accueil, avec une équipe de permanents qui maîtrisent les codes de l'hôtellerie, et les efforts que nous faisons en animation, à travers conférences et soirée thématiques ».

Le challenge

Créée au sein de Bouygues Immobilier, Wojo grandit vite et affirme un modèle économique rapidement très différent de celui de sa maison-mère. « Lancés dans une course à la taille, nous avons besoin d'une autonomie stratégique et Bouygues Immobilier l'a très bien compris. Mais pour disposer d'une véritable indépendance, nous avons aussi à couper le lien en matière de gestion ». En juillet 2017, Bouygues Immobilier demande à Wojo de se doter d'un équipement logiciel qui lui soit propre, de manière à pouvoir débrancher la trésorerie et la comptabilité.

La solution

Wojo lance en janvier 2018 un appel d'offres qui met aux prises Sage avec 3 autres compétiteurs. « Nous étions pressés et souhaitions disposer d'une solution la plus standard possible. Nous avons trouvé avec Sage Business Cloud Enterprise Management une réponse qui nous permettait de nous fonder à 100 % sur les standards ».

Le contrat est signé en mars. « Nous avons choisi les modules Finances et achats, connectés avec la trésorerie gérée par XRT Treasury de manière à constituer une chaîne de valeur financière dimensionnée pour accompagner notre ambition ».

En juillet 2018, soit trois mois après la signature du contrat, la gestion de Wojo est débranchée du système d'information de Bouygues Immobilier. « La partie facturation nous a demandé un peu plus de temps, dans la mesure où le parcours client implique des outils métiers spécifiques, comme la réservation de salle. Chacun de nos sites s'est mobilisé, bien conscient des enjeux de pouvoir nous appuyer sur un système d'information de gestion totalement interopérable ». Le 1er octobre, l'ensemble du système de gestion de Wojo est unifié. La première facture générée directement dans Sage Business Cloud Enterprise Management est adressée à un client.



« Avec Sage Business Cloud Enterprise Management, nous sommes dans une démarche d'amélioration continue. Après avoir optimisé notre processus de facturation, nous regardons maintenant comment totalement automatiser nos relances. »

Raphaël Ascher

Directeur Administratif et Financier de Wojo

L'essentiel

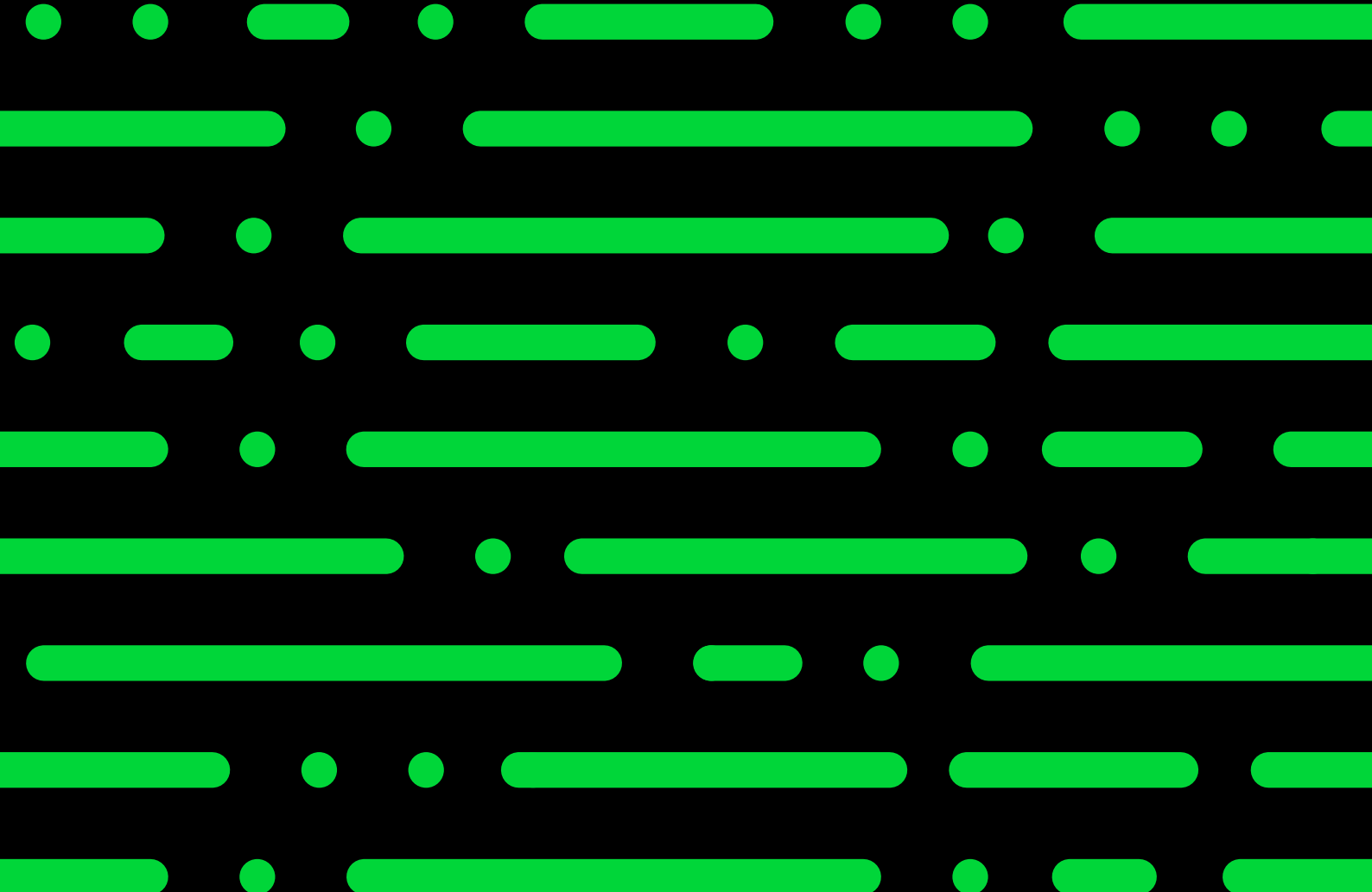
« Nous sommes pleinement satisfaits de l'utilisation de l'outil en standard. La possibilité de déployer très vite n'est pas la seule raison. Adopter des pratiques normalisées pour être en phase avec la logique de l'équipement nous a conduits à quelques salutaires remises en cause ! ».

Sur le plan opérationnel, le retour sur investissement est clairement démontré. En particulier pour la production des factures. « Lorsque nous avons lancé le projet, nous étions à 600 factures par mois, avec un traitement en partie manuel. Maintenant que nous avons atteint le triple, soit 1800 factures par mois, je ne peux que me féliciter du changement et d'être passé à un mode sans aucune forme de saisie. »

La comptabilité n'est pas en reste, avec une évolution très positive sur deux plans : la gestion des immobilisations et la vitesse de clôture. « En matière de gestion des immobilisations, c'est surtout dans la précision des dotations que nous avons gagné. Et côté clôture, c'est très simple : nous sommes passés d'une clôture trimestrielle avec l'ancien système, sur un périmètre moitié moindre, à une clôture mensuelle. C'est une façon rassurante de piloter notre expansion ».

La vision

« Nous avons de la masse à traiter, notre chiffre d'affaires de 27 millions d'euros étant constitué de beaucoup de petites factures. Et nous avons quelques raisons de penser que nous n'allons pas en rester là. Sage Business Cloud Enterprise Management est très adapté à une entreprise comme la nôtre, en croissance rapide, à vocation internationale et au fonctionnement de gestion centralisé. »



Sage



© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.