

Contexte et objectifs

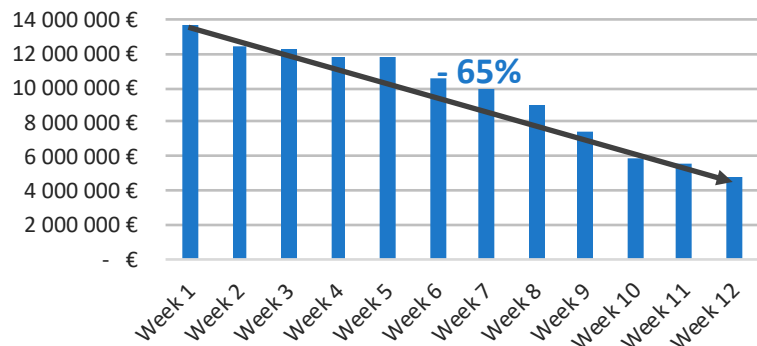
- **Contexte:** ce leader français de l'électronique de pointe présente des problématiques fortes de facturation et d'encaissement:
 - Dysfonctionnements comptables (lettrage, oublis, règlements non-affectés),
 - Pas de gestion du risque client,
 - Très faible suivi et méconnaissance des créances échues,
 - Fort volume de créances anciennes (au 31/05/2018: 13,7M€ de créances échues),
 - Stock de litiges significatifs non-résolus.
- **Objectifs: Réduire le DSO en :**
 - Réduisant les créances échues
 - Améliorant le processus Order To Cash

Méthodologie

- **Mise en place d'un Cash Marathon©:**
 - Identification avec la Direction Financière d'un périmètre de créances anciennes à confier aux équipes d'Ashtone,
 - Création d'une war room,
 - Réalisation des opérations d'analyse des comptes, de lettrage, de relance, de qualification et de médiation jusqu'au solde des créances confiées par la Direction Financière,
 - Pilotage d'un reporting régulier avec la Direction Financière pour rendre compte de la situation globale et procéder à des arbitrages sur les litiges.

Résultats après 3 mois d'intervention

Evolution du solde de créances échues



- Encaissements au 30/09/2018 :
 - **8,9 M€**
 - **1,8 M€ de créances > 1 an**
- Volume des créances échues réduit de **65%**
- **Baisse significative du DSO retard**
- **Un processus réorganisé et des acteurs motivés**

DSO retard

