# Ashtone.

### **Business Case #1**

Avec beaucoup trop de litiges et trop peu d'efficience du processus. Order to Cash, notre client devait absolument réduire son BFR.

- > Lancement d'un **CASH ENGINEERING** ®
- Audit & optimisation du processus Order to Cash
- Implémentation technologie Saas MyBFR
- Mise en œuvre du Cabinet de négociation Ashtone

Entreprise spécialisée dans l'entretien automobile en France

### Ashtone,

# Contexte et objectifs

#### Situation initiale :

- ✓ Un des leaders du service automobile en France,
- Un taux de créances échues supérieur à celui du secteur,
- ✓ Un nouvel actionnaire souhaitant optimiser les process et le management interne sur les sujets Order to Cash et plus particulièrement sur le poste client.

#### Objectifs:

- Audit des process OtC et réalisation de flowcharts / matrice des causes par Organisation/Process/Système,
- Mise en lumière de dysfonctionnements,
- Ateliers de travail permettant de trouver des solutions et les interlocuteurs clés,
- Mise en place de KPI et suivi des points par porteur des responsabilités.

## Méthodologie

#### Travaux réalisés :

- Revue de l'entièreté du poste client via un audit allant de la réalisation de la factures jusqu'à son encaissement,
- ✓ Implémentation de la technologie Ashtone Saas MyBFR
- Mise en place d'un processus optimisé pour la gestion des litiges et l'optimisation de la relation client.
- Mise en place de flash reports réguliers pour rendre compte des avancées via les KPI mis en place, et porter la culture cash au sein des différentes équipes.



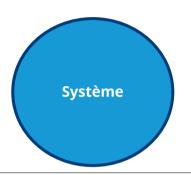
# Dysfonctionnements actuels et plan d'action envisagé

Organisation

- Aucune équipe recouvrement dédiée
- Méconnaissance des litiges ayant conduit à un taux élevé d'échus
- Aucun historique de relances
- Pas d'exhaustivité des relances.



- Gestion par urgence
- Pas d'harmonisation des procédures entre les différentes entités
- Peu de communication entre les services sur le sujet Cash
- Aucun process de prérelances



- Plusieurs systèmes différents.
- Aucun système de recouvrement,
- Traitement Excel chronophage

#### Plan d'action:

- Mettre en place une équipe recouvrement via un Cash Marathon
- Développement d'un outil dédié au recouvrement des créances pour pouvoir monitorer les entrées de cash, reporter les litiges / causes de blocage et gérer les risques
- Développement d'un outil dédié au recouvrement des créances pour pouvoir monitorer les entrées de cash, reporter les litiges / causes de blocage et gérer les risques
- Mettre en place un rendez-vous récurrent avec l'équipe finance pour rendre compte des évolutions



### **Encaissements:**

- 13 m€ (créances échues)
- Dont 6,6 m€ de créances > 90j
- Dont 2,8 m€ de créances > 1 an

- ✓ Volume des créances échues réduit de 65%
- ✓ Baisse significative du DSO retard
- ✓ Un processus réorganisé et des acteurs motivés

## Résultat après 6 mois de Cash Engineering ®

#### Evolution des créances échues (m€) et du DSO retard (jours)

