

Ashtone.

Business Case #2

Avec des clients en position dominante et une coordination production-livraison-paiement insuffisante, notre client devait rétablir rapidement sa position de trésorerie

➤ **Credit et cash management de transition**

- Audit & Optimisation durable du BFR
- Implémentation de la technologie Saas MyBFR
- **Augmentation rapide de la position Cash.**

Acteur majeur du marché agro-alimentaire français

Audit du processus Order to Cash

- **Audit** de l'ensemble de processus Order to Cash de l'entreprise. *(Réalisation d'entretiens, synthétisés puis présentés et commentés auprès de la Direction Financière de l'entreprise).*
- **Highlights** partagés lors de la restitution de l'audit avec la direction financière :
 - Pas d'équipe dédiée à 100% au recouvrement,
 - Aucun process de recouvrement (ni sur le préventif, ni sur le curatif),
 - Pas de reporting avec des KPI clairs et partagés,
 - Pas d'animation autour du recouvrement et des enjeux cash (implication des commerciaux, des services en lien avec la résolution des litiges etc...)
 - Pas d'outil à disposition pour consolider l'information.

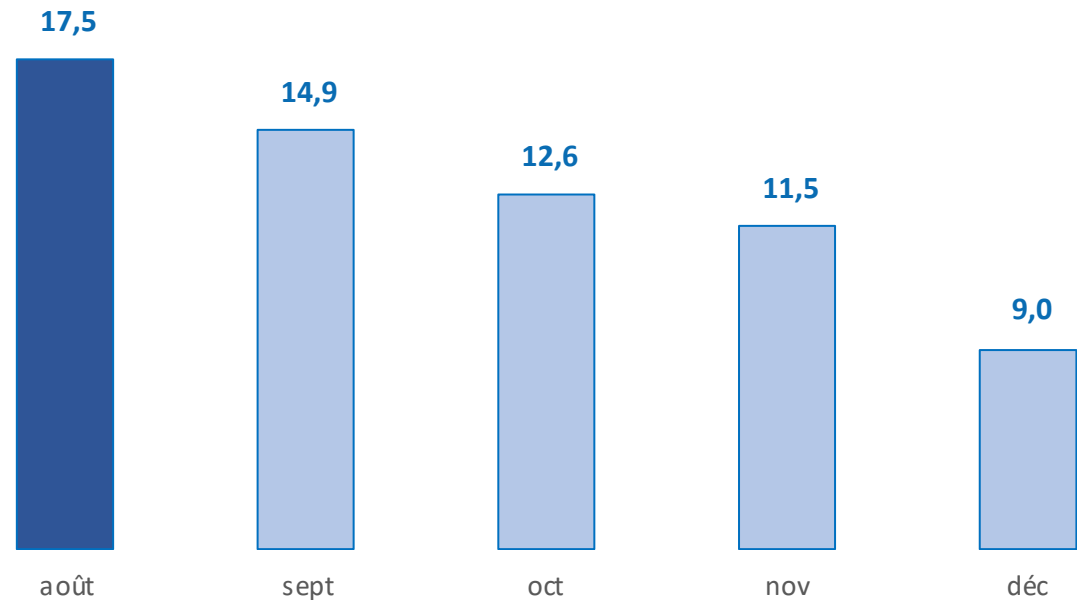
Opérations pour l'optimisation du BFR

- **Lancement du Cash Engineering® :**
- **Mise en place la technologie Ashtone Saas MyBfr®**
- **Organiser et mettre en action l'équipe de négociation et de résolutions de litiges** (Ashtone et collaborateurs clients)
 - ✓ **Piloter au quotidien** l'équipe négociation internalisée à travers du management de transition.
 - ✓ **Cerner rapidement les enjeux cash** (quels réseaux, quels clients, quelles problématiques) et les porteurs d'action afin d'accélérer les rentrées de cash (équipe recouvrement, commerciales, ADV, etc...).
 - ✓ **Mettre en place un reporting** présenté chaque semaine auprès des différents services concernés avec des indicateurs compris, pertinents et partagés.

Résultat après 4 mois de Cash Engineering ®

En synthèse.

- **Des objectifs cash atteints** grâce à la complémentarité **négoceurs x technologie SaaS** pour la clôture annuelle,
- **Une équipe de négociateurs en action et pilotée par notre manager de transition** (*mise en place des actions préventives, analyse du comportement de paiement par réseau, identification des causes de retard des principaux clients*),
- **Un reporting partagé et animé** par nos équipes et la direction financière auprès des autres services,
- **Une plus forte culture cash interservices** grâce notamment à un accompagnement au prévisionnel d'encaissement sur les créances clients et au management de la gestion des réclamations via des tableaux de bord.



Le niveau des créances échues est passé de 17.5m€ à 9m€ de fin août à fin décembre 2022, **soit quasiment une division par deux des échus en 4 mois.**