

Ashtone.

Business Case #21

Avec un fort volume de factures échues et un processus Order to Cash inefficace, notre client avait un vrai sujet d'optimisation de sa trésorerie pour clore son année.

- Lancement d'un **CASH ENGINEERING** ®
 - Audit & optimisation du processus Order to Cash,
 - Mise en œuvre du Cabinet de négociation Ashtone,
 - Réduction rapide des créances échues.

Entreprise industrielle spécialisée dans la fabrication de lignes de production alimentaires et des pompes de sécurité dans un contexte international.

Contexte et objectifs

- **Situation initiale :**
 - ✓ Une direction générale souhaitant optimiser les process sur les sujets Order to Cash et plus particulièrement sur le poste client,
 - ✓ Un taux de créances échues plus élevé que la moyenne du groupe.
- **Objectifs :**
 - ✓ Diminuer de moitié de l'encours actuel,
 - ✓ Obtenir le plus rapidement possible des quick wins conséquents en termes de cash,
 - ✓ Mettre en place une équipe recouvrement renforcée,
 - ✓ Sécuriser pleinement la balance et la trésorerie à moyen et long terme.

Méthodologie

- **Travaux réalisés :**
 - ✓ Revue de l'entièreté du poste client via un **audit** allant de la réalisation de la facture jusqu'à son encaissement,
 - ✓ **Mise en place d'un processus optimisé** pour la gestion des litiges et l'optimisation de la relation client,
 - ✓ **Identification rapide des enjeux liés à la trésorerie** (quels réseaux, quels clients, quelles problématiques) et des acteurs clés, afin d'accélérer les rentrées d'argent, impliquant notamment les équipes comptables, commerciales, ADV, etc,
 - ✓ **Mise en place d'un reporting** hebdomadaire présenté à l'ensemble des services concernés, intégrant des indicateurs clairs, pertinents et partagés.

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.

Process

- 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 pré-relances

Système

- Aucun système de recouvrement,
- Traitement Excel chronophage



Plan d'action :

- Mise en place une équipe recouvrement,
- 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,
- Meise en place d' un rendez-vous récurrent avec l'équipe finance pour rendre compte des évolutions.

Résultat après 3 mois de Cash Engineering ®

Résultats quantitatifs :

Le stock confié initialement était de 6,6m€.

Après 3 mois, le stock n'est plus qu'à 1,5m€, soit une **diminution de 77%**.

Le DSO a diminué drastiquement tant sur les clients français qu'internationaux.

Résultats qualitatifs :

Le processus OtC a été réorganisé pour impliquer l'ensemble des acteurs.

La culture cash été plus forte après la mission.

La direction financière a atteint ses objectifs répondant ainsi aux exigences du groupe.

Evolution de la composition de la balance (M€)

