

TRANSFORMATION

L'affacturage, un vecteur de transformation pour l'entreprise

Autrefois considéré comme le dernier recours de financement avant le dépôt de bilan, l'affacturage est devenu au fil du temps une technique de financement court terme adoptée par tous types d'entreprises, de la TPE au groupe du CAC40, que ce soit pour financer un BFR en croissance ou contribuer à la structuration d'un financement global.

Au-delà de la décision d'avoir recours à l'affacturage, il est donc important de s'interroger sur les impacts au quotidien que cette nouvelle technique de financement va avoir dans l'entreprise et comment gérer au mieux la relation avec ce nouveau partenaire financier.

Tout l'enjeu est donc d'utiliser ce nouvel outil de financement comme un outil de structuration et d'amélioration de la performance au sein de l'entreprise.

Hélène Dubly

Responsable de l'offre Factoring

LES 8 CONSEILS

- 1 / Définir la nature du besoin de financement de l'entreprise
- 2 / Ne pas considérer le factor comme un banquier comme les autres
- 3 / Ne pas hésiter à avoir une analyse critique de la gestion de son poste clients
- 4 / Associer à la prise de décision les équipes opérationnelles
- 5 / Ne pas hésiter à privilégier une solution avec un nouveau partenaire financier
- 6 / Privilégier la solution qui consiste à conserver le maximum de maîtrise sur le poste clients
- 7 / Documenter et rédiger les nouveaux processus de gestion d'un contrat d'affacturage
- 8 / Faire les développements informatiques nécessaires pour automatiser et fluidifier la gestion quotidienne d'un contrat



Contact :
Hélène Dubly - Directeur Factoring
helene.dubly@8advisory.com
+33 1 45 61 71 12

EN SAVOIR PLUS



BUSINESS CASE - IMPLEMENTATION

MISE EN PLACE D'UN CONTRAT D'AFFACTURAGE SUR UN GROUPE IMPLANTE À L'INTERNATIONAL

CONTEXTE

Le groupe concerné a grandi par croissance externe en acquérant, dans différents pays européens, des sociétés pratiquant des activités similaires. Mais ces sociétés n'ont pas été intégrées dans des processus communs de fonctionnement. Elles ont, en particulier, des systèmes d'information différents.

Le groupe se retrouve confronté à l'obligation de se structurer en central, de refinancer sa dette et d'améliorer le financement de son BFR.

NOTRE MISSION

- Analyser par filiale la composition de ses encours clients (activités, processus de facturation, habitudes d'encaissements)
- Définir une prévision de financement après mise en place du contrat pour chacune des entités et en fonction de leur typologie
- Assister la holding dans ses différentes discussions avec les factors pour négocier les points de blocage éventuels
- Aider les départements IT pour comprendre le cahier des charges relatif aux échanges de fichiers à mettre en place

- Élaborer un support de formation pour les équipes comptables et en central pour mettre en place les « best practices » de la gestion d'un contrat d'affacturage
- Définir la structure de reporting auprès des filiales pour avoir une vision consolidée du financement
- Définir les outils de contrôle permettant de « challenger » les équipes locales et le factor sur le niveau optimum de financement attendu

RÉSULTATS

À l'issue de notre intervention, le management dispose :

- > D'un outil de pilotage de son contrat d'affacturage,
- > D'une gestion harmonisée des encours clients par l'ensemble des filiales,
- > D'une amélioration avérée de la performance de financement de son BFR.

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Intégration des interlocuteurs opérationnels pour structurer le fonctionnement du contrat d'affacturage
- Expérience de l'équipe avec une approche très « terrain » permettant une mise en place opérationnelle rapide

L'OFFRE FACTORING D'EIGHT ADVISORY : UNE APPROCHE ORIGINALE

Si Eight Advisory a décidé de lancer cette nouvelle offre, c'est pour compléter ses champs d'intervention dans l'offre globale Transformation proposée aux entreprises et leur permettre ainsi d'avoir l'opportunité d'améliorer la performance de financement de leur BFR.

Cette offre s'appuie avant tout sur l'expérience opérationnelle reconnue de son équipe dédiée. Composée de professionnels ayant soit travaillé dans des entreprises ayant recours à l'affacturage, soit directement chez des factors, soit dans des cabinets de conseils spécialistes de l'affacturage, l'équipe met toujours en perspective les intérêts et contraintes de chacune des parties en présence.

Eight Advisory permet à ses clients de devenir une référence de bonne gestion de leur contrat d'affacturage auprès des factors. Ces derniers peuvent ainsi obtenir des éléments de reporting sur-mesure. Cela les sécurise dans la gestion de leur risque au quotidien et leur permet de répondre de façon satisfaisante aux attentes des clients en pérennisant la relation.

Enfin, Eight Advisory effectue auprès de ses clients un suivi récurrent de leurs contrats afin de s'assurer qu'ils sont toujours optimisés et adaptés à leur situation.