

Factoring : pourquoi suis-je sous-financé ?

Les **6 cas types...**

Et comment **ARI Trade**
peut changer la donne



Sommaire

01. Des données acheteurs non conformes ou incomplètes

02. Des pratiques comptables non alignées avec le factor

03. Des garanties d'assurance-crédit insuffisantes

04. Le factor subit des retards de paiement de votre client final

05. Des règlements directs

06. Un changement de factor mal maîtrisé

Introduction

Vous avez lancé un programme d'affacturage... et pourtant, vos financements ne sont pas complètement au rendez-vous.

Votre trésorerie n'atteint pas le niveau prévu, vous perdez un temps considérable à analyser vos écarts et à chercher les causes des dysfonctionnements, sans toujours les trouver.

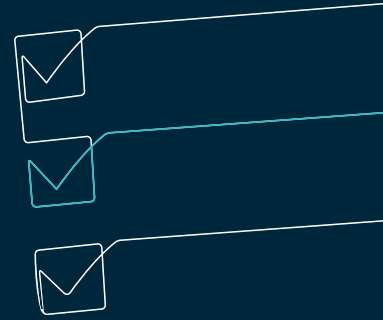
Perdre du temps pour ne pas toujours retrouver ses financements n'est pourtant pas une fatalité.

6 grands cas de figure expliquent la majorité des sous-financements.



01.

Des données acheteurs non conformes ou incomplètes



Pourquoi ça coince ?

Chaque factor a son propre cahier des charges, et demande parfois des informations qui ne figurent pas ou pas toujours dans votre comptabilité.

Une donnée manquante ou un format incorrect (SIRET, TVA, informations manquantes) peut bloquer une partie des factures chez le factor, donc empêcher un financement complet de votre cession.

Votre mission...

Charge à vous d'identifier la ou les factures concernées, ainsi que les données à modifier dans votre ERP. Cela demande de la patience, car toutes vos pièces comptables doivent être examinées. Vous devrez attendre votre prochaine cession au factor pour corriger le tir et obtenir le financement souhaité.

→ Avec **ARI** trade

ARI Trade vous permet de préparer votre cession de factures en amont de son envoi. Il détecte et vous signale tous les champs non conformes, et vous permet de corriger la donnée directement dans l'interface.

Vous envoyez des données propres et adaptées au cahier des charges du factor, sans mauvaises surprises. Le financement correspond à vos prévisions.

02.

Des pratiques comptables non alignées avec le factor



Pourquoi ça coince ?

Prélettrage, lettrage/délettrage, lettrage partiel, factures multi échéances, acomptes, traites, références non uniques... **chaque entreprise a ses propres pratiques comptables** qu'elle utilise au quotidien sans accroc... jusqu'à l'arrivée de l'affacturage. En effet, ces pratiques compliquent la lecture des pièces par le factor, car elles ne rentrent pas dans ses champs standard. Mal interprétées, ces factures ne sont pas financées.

Votre mission...

Une fois l'écart de financement constaté, vous devez comprendre la nature de l'anomalie aux yeux du factor, les identifier et corriger vos pièces. Surtout, il vous faudra modifier vos pratiques comptables et former vos équipes de façon itérative, sans toujours savoir si vous faites parfaitement.

→ Avec **ARI** trade

Notre équipe « Support & Delivery » vous accompagne dans la mise en place des bonnes pratiques pour être en phase avec les exigences du factor, afin d'obtenir des financements à la hauteur de vos espérances. Et s'il subsiste la moindre anomalie, pas d'inquiétude : ARI Trade les repère et vous indique où corriger vos données pour des cessions sans accroc.

03.

Des garanties d'assurance-crédit insuffisantes



Pourquoi ça coince ?

Chaque contrat d'affacturage comporte une police d'assurance-crédit. Or, **il arrive que celle-ci ne soit pas à la hauteur de vos besoins**, dans le cadre d'une opération commerciale par exemple. Le problème est que vous découvrirez que le montant de vos couvertures était trop faible après coup.

Votre mission...

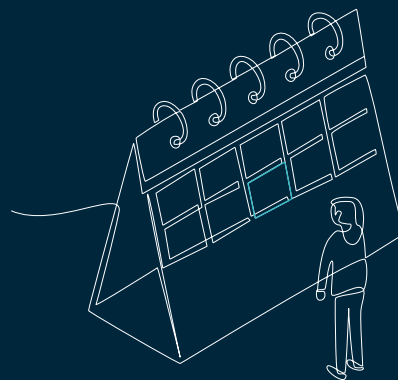
Plusieurs étapes sont nécessaires pour corriger le tir : récupérer votre balance âgée auprès de votre factor, récupérer vos garanties sur le portail de votre assureur-crédit, et réaliser un TCD vous permettant d'arbitrer vos demandes de hausse de couverture en fonction de vos besoins. Une fois la réponse de l'assureur reçue, vous devez mettre à jour vos données, et réaliser une nouvelle cession au factor en espérant atteindre votre objectif de trésorerie.

→ Avec **ARI** trade

ARI Trade intègre vos données assurance-crédit et vous permet de dialoguer avec votre assureur par API. Il identifie les acheteurs sur lesquels il y a un dépassement potentiel de garantie ou une absence de garantie. Vous demandez des hausses de garanties à votre assureur instantanément à travers la plateforme. Votre cession est ajustée, pour un financement maximum.

04.

Le factor subit des retards de paiement de votre client final



Pourquoi ça coince ?

Il arrive que certains clients ne règlent pas leurs créances au factor en temps et en heure, soit par mégarde, soit parce qu'il rencontre une difficulté financière. En ce cas, il est possible que le factor défiance les factures suivantes de ce client pour rééquilibrer sa propre balance.

Votre mission...

Pour comprendre ce sous-financement, il vous faut croiser vos données comptables avec les données du factor grâce à un TCD. Il vous faut trouver le(s) client(s) concerné(s), puis identifier la ou les créance(s) définancée(s), et procéder aux relances pour recouvrement de vos créances.

Bon à savoir : prévoyez les futurs définancements possiblement appliqués par le factor en attendant que la situation avec votre client soit réglée, afin d'éviter de nouvelles déconvenues.

→ Avec **ARI** trade

ARI Trade vous permet de visualiser les retards clients avant qu'ils ne deviennent bloquants grâce à la visualisation de la balance âgée, consolidée ou consultable par acheteur ou par date. En vous permettant d'analyser vos factures échues non payées et leur calendrier, ARI vous aide à prioriser les relances et à anticiper les possibles définancements pour ajuster vos prévisions de trésorerie.

05.

Des règlements directs



Pourquoi ça coince ?

Quand vous mettez en place un programme d'affacturage, il n'est pas rare que certains clients continuent à effectuer leurs virements sur votre compte plutôt que sur le compte du factor, notamment dans les premiers temps.



Votre mission...

Faites une réconciliation bancaire ou plusieurs, s'il y a plusieurs comptes bancaires et/ou plusieurs clients ayant commis la même erreur. Remboursez ensuite le factor des montants qui vous ont été versés par erreur, et assurez-vous auprès des services comptables de vos clients que les coordonnées bancaires du factor ont bien été enregistrées à la place des vôtres.

→ Avec **ARI** trade

ARI Trade identifie instantanément les règlements qui n'ont pas été perçus par le factor et qui ont été réglés à l'entreprise : vous savez tout de suite auprès de qui vous tourner, quelles sommes à reverser à votre factor et à quelles créances exactes elles correspondent.

06.

Un changement de factor mal maîtrisé



Pourquoi ça coince ?

Passer d'un factor à l'autre génère parfois des erreurs de suivis des encours et des règlements des clients. Comme le cas précédent, il peut arriver que vos clients n'aient pas mis à jour leurs systèmes avec les coordonnées bancaires du nouveau factor.

Une autre source d'erreur est possible, cette fois-ci entre les deux sociétés d'affacturage. Contractuellement, le nouveau factor rachète l'encours du factor précédent ; cette démarche n'est pas toujours simple et peut prendre un peu de temps, d'où de possibles erreurs.

Votre mission...

Vous devez faire un rapprochement manuel entre les informations du factor précédent et celle du factor actuel, en général grâce à un TCD. Prévoyez un temps suffisant car cette opération peut s'avérer complexe s'il faut repérer des erreurs dans le cadre d'une cession de balance.

→ Avec **ARI** trade

ARI Trade repère immédiatement si les règlements ont bien été effectués entre l'ancien et le nouveau factor, sans perte de temps.
Il vous suffit de pointer ces créances auprès de votre nouveau factor pour rétablir un financement à la hauteur de vos attentes.

Conclusion

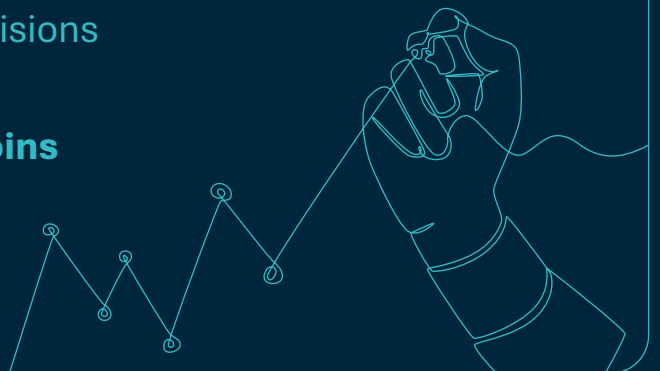
Identifier les causes d'un sous-financement factor demande une énergie importante aux équipes Finance, sans qu'elles soient toujours capables d'en trouver les causes réelles, donc de parvenir à obtenir un financement à 100% de son potentiel.

Cet écart entre le potentiel de financement et le financement réel impacte nécessairement l'entreprise, au-delà du temps passé par ses équipes : quand la trésorerie n'est pas à la hauteur des prévisions, c'est l'activité elle-même qui souffre.

→ Avec **ARI** trade

Vous reprenez le contrôle : conformité, connectivité, analyse des écarts poussée et pilotage précis.

Vous gagnez du temps, sécurisez vos prévisions et libérez jusqu'à **15 % de financement supplémentaire, en y passant 5 fois moins de temps** en moyenne.



Contactez-nous pour
une démo personnalisée
d'ARI Trade.



Sacha BENIBRI

Account Executive

Mob. : +33 7 88 33 58 89

sbenibri@fibus.com

Réserver une démo