

Comment harmoniser et structurer ses process pour s'assurer que tous les services soient alignés vers un objectif commun ?

Cash entrant

Il est important de s'assurer de l'alignement entre les devises du contrat et les devises de la facturation, collection et comptes bancaires pour éviter des frais de commission de change, des taux de conversion...

Il est primordial de veiller à ce que les sales agissent avec responsabilité et courage, que ce soit pour le recouvrement ou la négociation des termes des contrats client. Ils ne doivent pas craindre les clients pour imposer les guidelines et notamment faire évoluer les conditions des contrats historiques. Néanmoins, il est préférable de ne pas confier le recouvrement aux équipes commerciales, afin de ne pas les placer en porte-à-faux avec leurs clients.

L'automatisation du recouvrement (ex. : emails automatiques de relance) permet de maximiser les résultats tout en réduisant le temps et les coûts associés.

Il convient de dialoguer avec les équipes order to cash dans l'objectif d'enrichir les hypothèses de prévision de cash, en essayant de récupérer leurs analyses DSO, par business, par géographie.

Interfacer le CRM avec le TMS est pertinent. L'un des participants a suivi l'activité par courtier, afin d'identifier le créancier qui lui transfère les fonds. Ensuite, grâce au CRM, il peut obtenir la répartition des différentes polices d'assurance payées.

Cash sortant

En amont : Mettre en place un processus de validation des achats, de la définition du scope des achats à la signature du bon de commande.

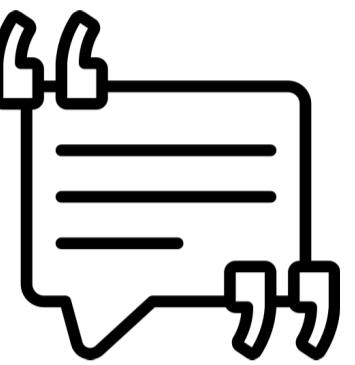
Il peut être utile :

- d'organiser un meeting avec les Achats pour leur présenter la trésorerie, ses activités, ses enjeux... ;
- de fixer un plafond de dépense au-delà duquel il faut systématiquement informer la trésorerie et engager une discussion, l'objectif n'étant pas de bloquer le business ;
- d'insister sur le choix de la devise du contrat, car une couverture peut être nécessaire et impacter l'intérêt financier du contrat ;

3 way matchings : bon de commande / facture / confirmation de livraison par l'opérateur.

Puis vient le **paiement effectif**, en privilégiant les paiements groupés à date fixe.

L'accent doit être mis sur **la sécurité** pour éviter les fraudes (ex. aux coordonnées bancaires). Un processus en amont suffisamment robuste peut permettre une validation du signataire en autonomie. Un certain nombre de mesures peuvent être prises par ailleurs : séparation des tâches dans le TMS, ERP interfacé au TMS... Autre exemple, un participant intègre un CSV avec une pré-validation du *head of accounting* selon les montants. Pour des raisons de sécurité, le fichier est déposé dans un dossier auquel seule l'équipe comptable a accès. Le déposant n'est pas habilité à valider son propre fichier.



Retours d'expérience

Kristina Lasne, cash management & treasury lead de Descartes Underwriting

La culture cash repose sur la data et les outils pour diffuser les bonnes informations

« Descartes Underwriting est petite société de 200 personnes à travers le monde. Quand je suis arrivée, la fonction Trésorerie n'existe pas. Dans les premiers mois, j'ai adopté une posture de consultante, axée sur l'écoute et la sensibilisation des équipes aux enjeux du cash. Même si tous les sujets ne peuvent être traités d'emblée, il est important de les consigner mentalement pour y revenir plus tard.

Mon premier point d'entrée a été le service comptabilité, qui était submergé par la relance des paiements, la transmission des avis d'exécution aux fournisseurs, les échecs de paiement, etc. Dans certains contrats d'assurance, une opération bancaire peut générer 60 opérations comptables ! L'automatisation de ces écritures était une nécessité. J'ai essayé de comprendre leurs enjeux et leurs problématiques et de leur expliquer que j'avais les techniques (PSR, ACK...) pour mieux montrer les données. En outre, les outils bancaires ainsi qu'un TMS et d'autres informations permettent d'agrger la donnée dans un seul et même endroit, avec à la clé un gain de fiabilité.

J'ai pressenti qu'en aidant les autres, j'allais m'aider moi-même ! Alors que j'étais en phase de sélection d'un TMS, il devenait évident qu'il fallait construire un écosystème collaboratif, où les outils financiers et extra-financiers communiqueraient entre eux. De manière générale, en jouant collectif et grâce à des quick wins, on gagne sa crédibilité et sa légitimité.

Aujourd'hui, la dynamique est lancée. Les gens viennent avec des questions et s'auto-forment. Le revers de la médaille ? Le trésorier est sollicité quotidiennement pour savoir si un fournisseur a été payé, si les primes d'assurance sont encaissées, etc. Des requêtes chronophages ! D'où l'idée de rendre à César ce qui appartient à César. Nous sommes donc en train de mettre en place, grâce à Payflow, un canal de diffusion de l'information avec le niveau de granularité adapté. Certaines typologies d'utilisateurs pourront ainsi avoir accès à une donnée restreinte mais ciblée en fonction de leurs besoins. C'est très apprécié car les collaborateurs élargissent leur champ d'action et gagnent en autonomie. Ils apprécient d'avoir un pied dans les coulisses de la finance. Ils mesurent l'enjeu d'un trésorier et la profondeur de son expertise. C'est vraiment une expérience win - win. »



Plus de détails
sur le cercle



Poursuivez les
échanges sur
Whatsapp

Les porteurs de la communauté



PAYFLOWS
Pauline Glikman
Co-founder & CEO
pauline@payflows.io



PAYFLOWS
Hakim Jakhjoukh
Sales and Go To Market Leader
hakim@payflows.io



LOSAM
Lysiane Masset
Responsable de la communauté
lysiane@cashmanagementlab.fr



LOSAM