



“Nos logiciels sont conçus pour fluidifier et fiabiliser les échanges d’informations avec les factors”

*Entretien réalisé
en collaboration avec Fibus*

Pourquoi avoir développé des logiciels dédiés à l’affacturation ?

L’affacturation est un mode de financement simple en théorie, mais dont la mise en œuvre opérationnelle est souvent complexe. Il se situe au croisement du crédit management, de la comptabilité et de la trésorerie, avec, côté factor, des spécificités techniques rarement alignées sur l’organisation comptable des entreprises.

“Nos solutions permettent d’augmenter les financements factors de 15 % en moyenne”

Chez Fibus Digital, nous sommes partis de ce constat : sans outil adapté, le pilotage de l’affacturation est chronophage et sous-optimal. Nos logiciels sont conçus pour fluidifier et fiabiliser les échanges d’informations avec les factors, tout en offrant aux équipes financières une plateforme unique pour piloter et optimiser leurs financements. Intuitives et modulaires, nos solutions s’adressent aussi bien aux PME qu’aux grands groupes internationaux, quels que soient les pays dans lesquels ils opèrent.

Quels bénéfices concrets pour les entreprises utilisatrices ?

Nos solutions accompagnent à la fois les entreprises déjà équipées d’un programme d’affacturation et celles qui souhaitent s’y lancer. Pour ces dernières, nos logiciels peuvent être déployés en moins d’un mois, dans le strict respect du cahier des charges du factor.

Pour les entreprises déjà factorées, l’enjeu est l’optimisation de l’existant. Nos outils permettent en moyenne d’augmenter le niveau de financement de 15 % et de diviser par 5 le temps consacré à la gestion opérationnelle. Ils intègrent notamment des analyses d’écarts paramétrables par factor, permettant d’identifier rapidement les créances non financées ou sous-financées, et d’agir de manière ciblée pour maximiser le cash mobilisable.

Comment ARI Trade facilite-t-il la gestion de l’assurance-crédit ?

La solution ARI Trade permet de connecter directement l’entreprise à son assureur-crédit en amont des cessions de créances. Les équipes peuvent ainsi vérifier que les limites de crédit accordées sont bien en ligne avec leurs attentes et leurs besoins de financement.

Lorsque ce n’est pas le cas, des demandes d’ajustement se font directement depuis ARI. Cette approche permet de sécuriser les cessions, d’anticiper les blocages et, surtout, d’obtenir un financement factor au maximum de son potentiel, en alignant assurance-crédit et affacturation dans une logique de pilotage global du poste clients. ■