

# Customer Case



Factor



Countries



- Cessions automatisées et standardisées
- Une plateforme unique pour la gestion multi-contrats et multi-devises
- Tableaux de bord consolidés
- Continuité simplifiée du processus de cession grâce à une reprise facile
- Intégration de l'ensemble des ERP

## Context

AHLSTROM est un leader mondial des matériaux de spécialité innovants et durables à base de fibres, présent en Europe et aux États-Unis. Le volume de créances cédées s'élève à **1,6 Md€**. Le programme d'affacturage de financement de bilan gère **300 M€ d'encours financés**, couvre **19 filiales dans 7 pays et 4 devises (EUR, USD, SEK, GBP)**.

## Needs

- ➔ Avec l'extension progressive des programmes d'affacturage, l'entreprise avait besoin d'une plateforme unique et automatisée pour piloter les différents ERP en place.
- ➔ Une solution IT dédiée permettant d'effectuer des cessions plus fréquentes
- ➔ Visibilité & performance : identifier facilement et rapidement de nouveaux clients potentiellement éligibles, pour chaque entité
- ➔ Standardiser les processus

## Results

- **Temps de gestion divisé par deux (13h vs 27h)**
- Financement obtenu **10 jours plus tôt**
- Montants financés multipliés **par 2,5**
- **32 contrats et 70 cessions mensuelles** gérés sur un outil unique
- **12 jours ouvrés économisés par mois**