

Cas client

Conseil en systèmes informatiques et logiciels

CONTEXTE

Activité

Conseil en informatique spécialisé dans l'implémentation de solutions logicielles

Chiffre d'affaires annuel

€230 M€

Devises opérationnelles

EUR, USD, CAD, GBP, CHR

Clients

576

Périmètre géographique



Enjeux

- Secteur difficile à financer via l'affacturage en raison du modèle de revenus par abonnement logiciel
- Trouver un factor acceptant de financer des filiales structurées entre les États-Unis et l'Europe, en l'absence d'une entité française

DÉTAILS FINANCEMENT

Ligne de financement

40 M€

Type de contrat

Sans recours
Confidentiel
Déconsolidant French GAAP

Marge all-in

1,77% p.a.



RÉSULTATS

- Structuration d'un programme d'affacturage déconsolidant pour garantir le respect des covenants financiers liés à la dette senior
- Négociation d'un excellent ratio de financement à des conditions tarifaires attractives malgré les spécificités du modèle logiciel généralement considéré complexe à financer en affacturage
- Déploiement d'ARI Trade pour centraliser et automatiser la gestion du programme, sécuriser les opérations au quotidien et maximiser durablement l'efficacité du financement