

Affacturage : transformer le poste clients en levier de trésorerie

Lors de la matinale DAF consacrée au Cash management du 2 juillet dernier, Romain Chaufour et Sacha Benibri du groupe Fibus, 1^{er} conseil spécialisé en factoring en Europe, ont présenté les leviers d'optimisation de l'affacturage.

Longtemps considéré comme un dispositif essentiellement technique, l'affacturage s'impose désormais comme un outil stratégique pour les directions financières. Avec l'allongement des délais de paiement, la hausse des retards et l'augmentation des défaillances d'entreprises, la mobilisation du poste clients permet de sécuriser la trésorerie tout en soutenant la croissance.

Pour Romain Chaufour, le poste clients représente souvent le premier actif de l'entreprise et correspond à environ deux mois de chiffre d'affaires. Il constitue donc une réserve de liquidités particulièrement importante. Encore faut-il que le contrat d'affacturage soit correctement structuré et exploité. Lorsqu'une entreprise dispose déjà d'un programme, la première étape consiste à vérifier que le financement réellement obtenu correspond aux montants attendus. Cette analyse porte notamment sur les conditions contractuelles, le coût global du dispositif, la qualité du poste clients et les processus « order to cash ». Une couverture insuffisante des clients par l'assurance-crédit peut, par exemple, limiter directement le volume de créances financées.

FLUIDIFIER LES ÉCHANGES ENTRE LES ÉQUIPES

L'affacturage est un produit vivant, alimenté quotidiennement par de nouvelles factures et par les règlements des clients. Son fonctionnement implique donc plusieurs directions : finance, trésorerie, comptabilité et

systèmes d'information.

L'un des principaux enjeux consiste à permettre à ces équipes de communiquer efficacement entre elles, mais aussi avec le factor. Une information manquante ou incorrecte, comme un code postal, une adresse ou un code pays, peut entraîner le rejet automatique d'une créance par les systèmes du financeur.

La plateforme digitale ARI Trade, développée par Fibus, permet précisément de contrôler, d'enrichir et de transmettre ces données. Elle offre également une vision consolidée des différents contrats d'affacturage d'un groupe, facilite les prévisions de financement et automatise les échanges avec les assureurs-crédit.

Cette visibilité permet aux directions financières d'anticiper les montants de cash disponibles après chaque cession de créances.

DES FINANCEMENTS PLUS RAPIDES...

Fibus a récemment accompagné Valiantys, groupe français spécialisé en transformation digitale, dans la mise en place d'un programme destiné à financer son développement international.

Après avoir défini le périmètre du contrat et estimé son potentiel de financement, Fibus a organisé un appel d'offres auprès des factors pour le financement de 8 entités en Europe, Amérique du Nord, Asie et Moyen Orient. Ses équipes ont ensuite pris en charge l'implémentation, avec une organisation comptable complexe répartie entre les filiales et en 4 devises



ROMAIN CHAUFOUR,
Directeur du développement FIBUS



SACHA BENIBRI,
Account executive FIBUS Digital

différentes. Cette "task force" Fibus constituée d'experts du courtage et de la gestion automatisée des programmes de factoring a permis d'obtenir un premier financement en trois semaines.

...ET DES FINANCEMENTS PLUS IMPORTANTS

D'après les études réalisées par Fibus auprès de ses clients, l'utilisation de leur plateforme de pilotage permet d'augmenter les financements d'environ 15 % et de diviser par 5 le temps consacré à la gestion des programmes. Pour les directions financières, la performance de l'affacturage repose donc autant sur la négociation du contrat que sur la qualité de son paramétrage, des données transmises et de son pilotage opérationnel. ■