



OPTICREDIT

Expertise

**VOTRE PARTENAIRE POUR UN
POSTE CLIENT PERFORMANT**

WWW.OPTICREDITEXPERTISE.COM



INTRO- DUCTION



Une Expertise au Service de Vos Défis

Dans un monde professionnel en constante évolution, les entreprises sont souvent confrontées à des défis complexes nécessitant des solutions sur mesure. Ce document présente plusieurs études de cas illustrant mon expertise en gestion des processus financiers et opérationnels. À travers ces exemples, découvrez comment j'ai aidé mes clients à transformer des défis en opportunités stratégiques et à atteindre leurs objectifs.



SOMMAIRE



04

Optimisation des Processus de Facturation et de Recouvrement

06

Gestion de la Transition Financière et Réduction du Risque Client

08

Réduction des Retards de Paiement et Amélioration du Processus OTC

10

Transformation Digitale et Mise en Place d'une Politique Crédit



Secteur : Web marketing

Dans un environnement marqué par une transition technologique majeure, une entreprise spécialisée dans le web marketing a migré vers SAP S4/HANA et Salesforce tout en externalisant ses activités comptables. Ces changements ont provoqué des anomalies dans les données et les processus, entraînant des retards significatifs dans la reconnaissance des revenus.

Défis :

L'entreprise faisait face à :

- Une mauvaise qualité des données, impactant la facturation.
- Des retards dans les processus de recouvrement.
- Une faible visibilité sur les KPI financiers.

Solutions Apportées :

- Analyse approfondie des données pour identifier et corriger les anomalies.
- Mise en place de processus de suspension de services en collaboration avec l'équipe juridique.
- Formation de l'équipe locale sur les nouveaux outils SAP et Salesforce.
- Résolution de cas complexes, notamment liés à des litiges juridiques et des erreurs de TVA.



BUSINESS CASE #1

RÉSULTATS

- Optimisation des processus : Les anomalies dans la facturation ont été corrigées, permettant une reconnaissance plus rapide des revenus.
- Amélioration des performances : Les indicateurs financiers clés (DSO, balance âgée) ont montré des améliorations significatives.
- Équipe renforcée : La formation des collaborateurs a accru leur autonomie et leur efficacité face aux nouveaux outils.



Secteur : Pharmaceutique / Chimie

Une entreprise du secteur pharmaceutique se préparait à un carve-out et à une introduction en bourse sur Euronext. Cette période cruciale nécessitait une sécurisation rigoureuse des flux financiers et des processus optimisés pour garantir la réussite de l'opération. Ma mission s'est concentrée sur la stabilisation des indicateurs financiers et la fiabilité des données en amont de ces transformations stratégiques.

Défis :

- Une pression accrue pour sécuriser les flux financiers critiques afin de soutenir le projet d'introduction en bourse.
- La nécessité d'assurer la fiabilité des données clients, essentielle pour une gestion optimisée du poste client.
- La réduction des retards de paiement pour améliorer la trésorerie disponible et renforcer la confiance des investisseurs.

Solutions Apportées :

- Audit complet du poste client pour identifier les faiblesses des données et des processus.
- Mise en place de mesures correctives pour fiabiliser les indicateurs clés (DSO, balance âgée).
- Optimisation des flux financiers pour réduire les délais de paiement.
- Collaboration étroite avec le top management pour instaurer une vision claire et rassurante des KPI financiers.



RÉSULTATS

- Réduction du DSO : Amélioration significative des délais moyens de règlement, passant de 95 à 79 jours.
- Fiabilité accrue des données : Les processus améliorés ont permis une visibilité renforcée sur les indicateurs clés pour l'introduction en bourse.
- Sécurisation des flux financiers : Une somme de 140 M€ a été sécurisée, incluant des paiements anticipés et le recouvrement de créances en retard.



BUSINESS CASE #2



Secteur : Pharmaceutique

Une entreprise pharmaceutique était confrontée à des défaillances importantes dans son système de crédit, entraînant des litiges prolongés avec ses clients. Ces problèmes impactaient la trésorerie et compliquaient la gestion quotidienne du processus Order-to-Cash (OTC).

Défis :

Les principaux défis comprenaient :

- Des retards de paiement élevés, augmentant les risques financiers.
- Une qualité insuffisante des données comptables, rendant les analyses complexes.
- Un manque d'automatisation des relances, entraînant une surcharge de travail pour les équipes.

Solutions Apportées :

- Analyse détaillée des causes des retards de paiement pour concevoir des solutions ciblées.
- Mise en place d'un système automatisé de gestion des relances, améliorant l'efficacité des équipes.
- Nettoyage et mise à jour des bases de données clients pour garantir une qualité comptable optimale.
- Formation des équipes internes pour mieux utiliser les outils existants et maximiser leur impact.



BUSINESS CASE #3

RÉSULTATS

- Réduction des retards : Le taux de retard est passé de 43 % à 28 %, améliorant significativement les flux de trésorerie.
- Processus automatisé : La gestion des relances est devenue plus fluide et moins chronophage grâce à l'automatisation.
- Amélioration de la qualité comptable : Les bases de données clients actualisées ont permis des analyses plus précises et fiables.



Secteur : Services Informatiques

Une entreprise spécialisée dans les services informatiques a intégré SAP ByDesign dans un contexte de changement d'actionariat sous LBO. Les processus financiers nécessitaient une formalisation claire pour gérer efficacement les litiges et améliorer le suivi des grands comptes stratégiques.

Défis :

Les principaux enjeux étaient :

- L'absence de politique de crédit harmonisée, entraînant des incohérences dans la gestion des clients.
- Des litiges anciens non résolus avec des grands comptes, créant des retards financiers importants.
- Une faible précision des prévisions de trésorerie, compliquant la planification stratégique.

Solutions Apportées :

- Création et harmonisation d'une politique crédit pour uniformiser les pratiques à l'échelle mondiale.
- Résolution proactive des litiges anciens avec des clients stratégiques, permettant la récupération d'importantes créances.
- Optimisation du cash forecast pour une précision accrue des prévisions.
- Mise en place de tableaux de bord et KPI financiers clairs pour un suivi efficace par les équipes dirigeantes.



RÉSULTATS

- Réduction du DSO : Les délais moyens de règlement ont été réduits de 116 à 95 jours, augmentant la disponibilité en trésorerie.
- Récupération des arriérés : Plusieurs millions d'euros ont été récupérés grâce à la résolution des litiges.
- Politique de crédit renforcée : Une approche standardisée a permis d'améliorer la gestion des risques et la relation client.

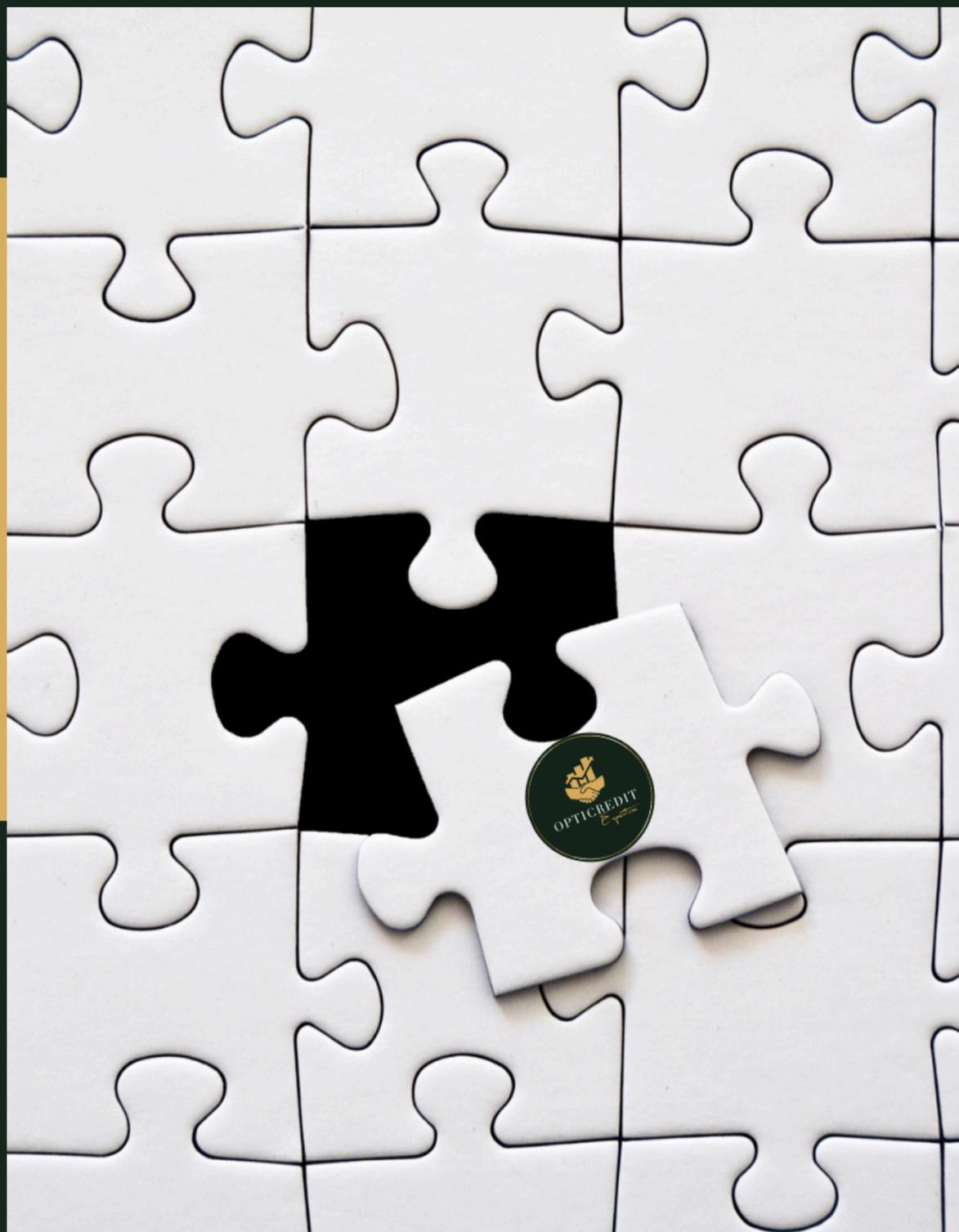


BUSINESS CASE #4



CONCLUSION

Ces études de cas illustrent mon approche pragmatique et mon engagement à fournir des solutions sur mesure adaptées aux besoins spécifiques de mes clients. Chaque projet, qu'il s'agisse d'optimiser des processus, de sécuriser des flux financiers ou de résoudre des litiges complexes, témoigne de ma capacité à relever des défis majeurs dans des environnements variés et exigeants. Mon objectif reste le même : transformer les obstacles en opportunités, en apportant une valeur durable à chaque collaboration. Que vous soyez confronté à des défis similaires ou à des problématiques uniques, je suis convaincu que mon expertise peut faire la différence. N'hésitez pas à me contacter pour discuter de vos projets et découvrir comment nous pourrions travailler ensemble pour atteindre vos objectifs.



FAISONS ÉQUIPE !

- ☎ [+33673499375](tel:+33673499375)
- ☎ [+212705-213522](tel:+212705-213522)
- ✉ contact@opticreditexpertise.com

De la France au Maroc : un accompagnement sur mesure.

