



# OPTICREDIT

*E*<sup>x</sup>pertise

VOTRE PARTENAIRE POUR LA  
MAÎTRISE DU POSTE CLIENTS

[WWW.OPTICREDITEXPERTISE.COM](http://WWW.OPTICREDITEXPERTISE.COM)



# INTRO- DUCTION

## Des situations complexes, des réponses opérationnelles

Ces études de cas illustrent des situations où les équilibres financiers étaient fragilisés et où les processus existants ne permettaient plus de sécuriser les flux. Elles présentent des contextes opérationnels concrets, souvent marqués par des retards de paiement, des dysfonctionnements organisationnels ou des projets structurants à fort enjeu.

À travers ces exemples, il s'agit de montrer comment une lecture précise des mécanismes réels et des actions ciblées permettent de rétablir le contrôle, de sécuriser les encaissements et de redonner de la lisibilité aux organisations.





# 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.

### Situation initiale

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.

### Actions mises en œuvre

- 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.



## RÉSULTATS OBTENUS

- 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.

### Situation initiale

- 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.

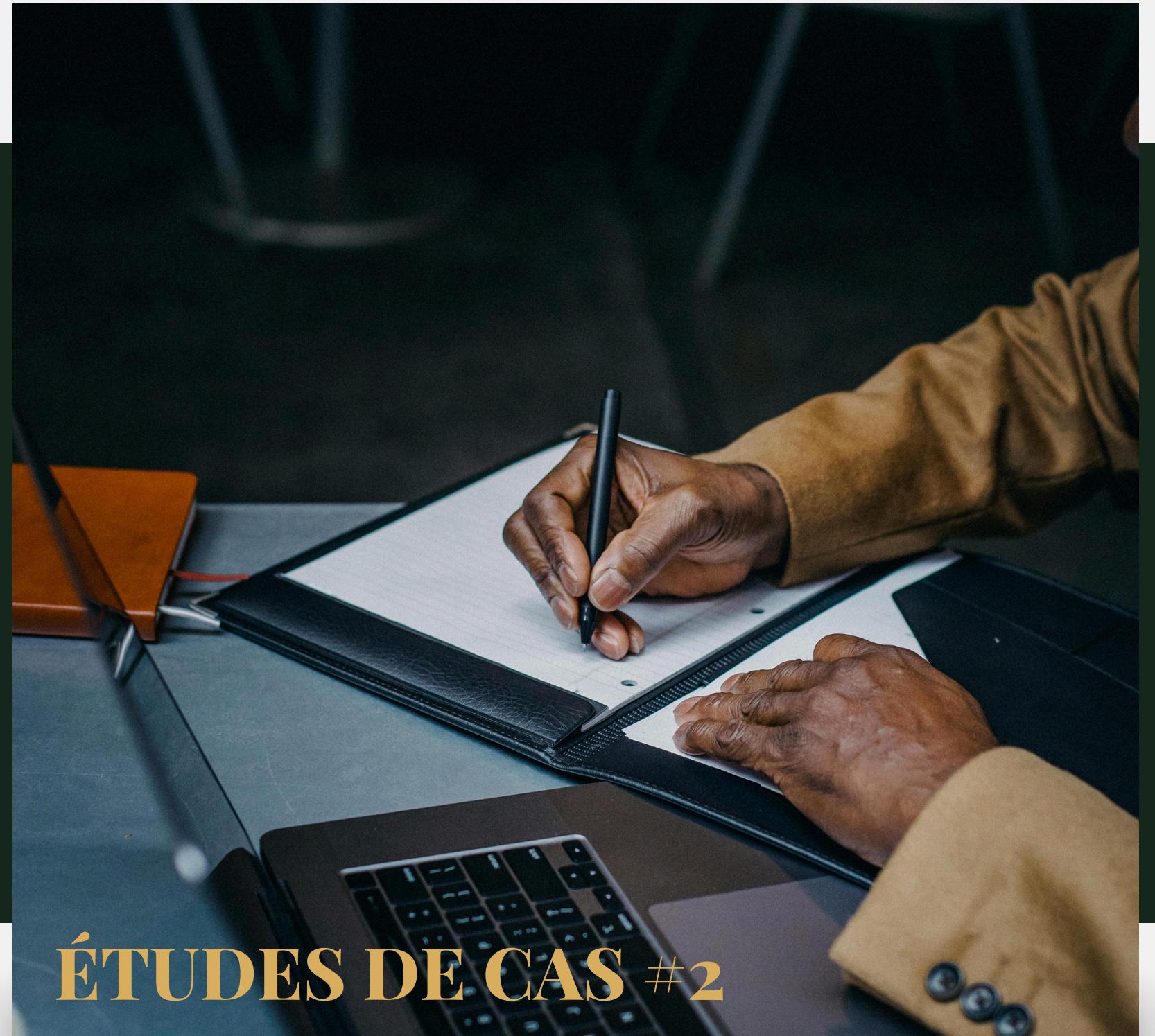
### Actions mises en œuvre

- 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 OBTENUS

- 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.





## 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).

### Situation initiale

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.

### Actions mises en œuvre

- 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.



ÉTUDES DE CAS #3

## RÉSULTATS OBTENUS

- 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'actionnariat sous LBO. Les processus financiers nécessitaient une formalisation claire pour gérer efficacement les litiges et améliorer le suivi des grands comptes stratégiques.

### Situation initiale

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.

### Actions mises en œuvre

- 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 OBTENUS

- 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.

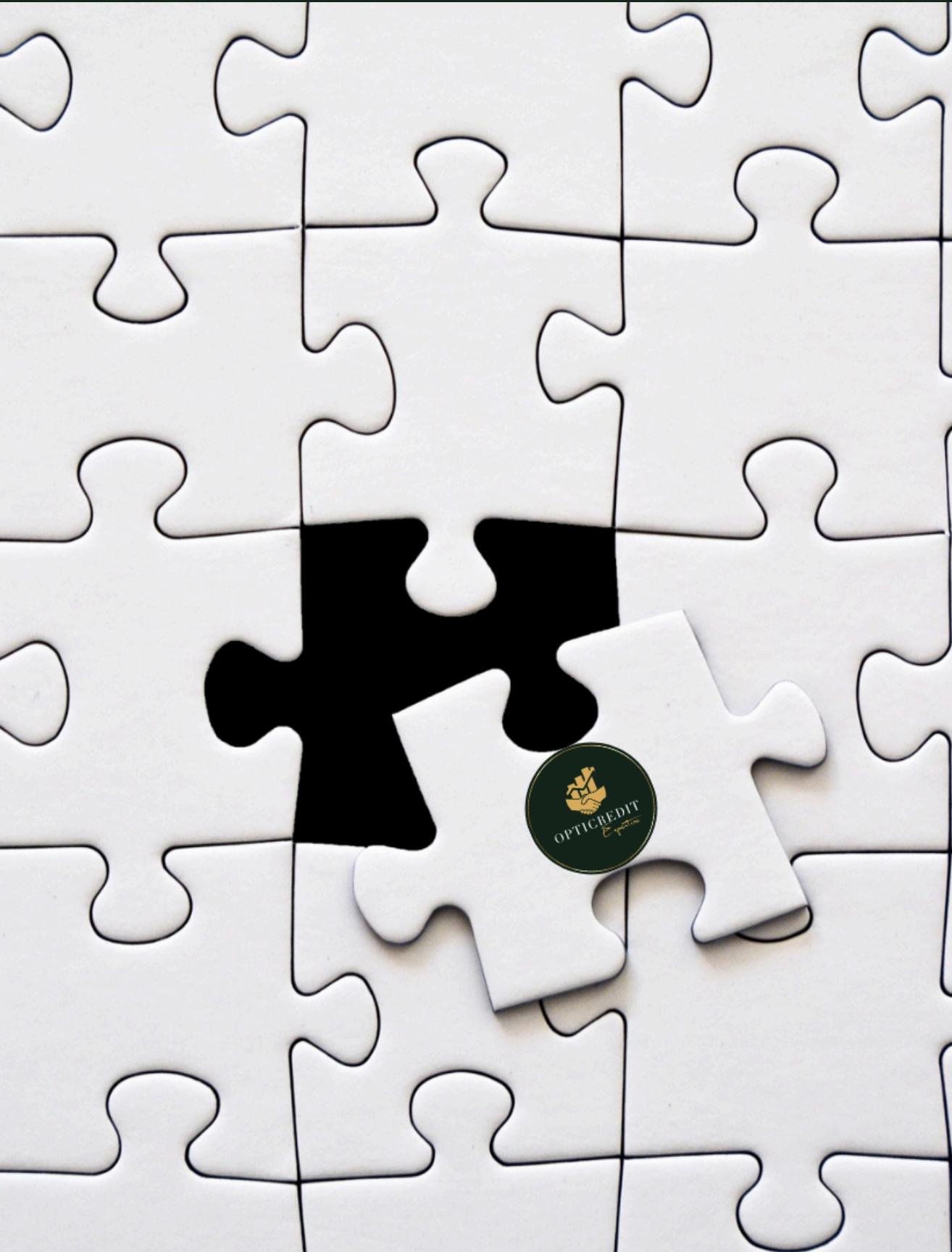




# CONCLUSION

Ces études de cas reflètent une manière d'intervenir fondée sur l'analyse des mécanismes réels et sur des actions ciblées, directement liées aux contraintes opérationnelles rencontrées. Chaque situation présentée met en lumière des contextes où les processus existants ne suffisaient plus à sécuriser les flux ou à maintenir un pilotage fiable.

L'enjeu n'est pas de proposer des solutions standardisées, mais de rétablir des équilibres durables, adaptés à chaque organisation et à son niveau de maturité. Lorsque les tensions s'installent et que les marges de manœuvre se réduisent, une lecture rigoureuse et opérationnelle devient déterminante. Ces exemples constituent une base de réflexion pour des organisations confrontées à des problématiques similaires ou à des situations plus spécifiques.



# PARLONS CASH

📞 [+33673499375](tel:+33673499375)

📞 [+212705-213522](tel:+212705-213522)

✉️ [contact@opticreditexpertise.com](mailto:contact@opticreditexpertise.com)

De Paris au Maroc, une expertise Order to Cash internationale

