



PANORAMA 2013 du BFR client



(Paris-FR0010202606-ALBFR), le leader européen du CRM financier en mode SaaS¹, présente le Panorama 2013 du BFR client afin de faire le point sur la gestion des encours clients dans une période de volatilité et de mutation intense.

LA RELATION CLIENT : DES ENJEUX SUR LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE

Dans un contexte de contrôle budgétaire fort, les objectifs de croissance poussent les entreprises à faire évoluer la gestion du BFR opérationnel. Aujourd'hui, **la trésorerie afférente à cet enjeu dépasse le seuil des 10 à 15% de chiffre d'affaires par an**. La transformation s'est donc installée au cœur des Directions Financières à la recherche de nouvelles formes de création de valeur.

L'entreprise, au travers de son BFR, et du poste client plus particulièrement, possède un levier puissant de génération de cash. En Europe, **le poste client mobilise environ 40% des emplois de l'entreprise**. L'enjeu de la relation financière client est décisif puisqu'elle est dominante sur tous les investissements cumulés, alors que cet investissement subi ne génère aucune rentabilité. Enfin, **le poste client incorpore le profit des transactions qui reste latent jusqu'au recouvrement effectif des créances**. Il n'y a donc pas de profit sans un paiement effectif. L'équation est simple : faire des profits, c'est aussi optimiser les encours et donc la relation client.

La relation financière client repose sur un processus transverse, de la prospection commerciale à l'ouverture d'un compte, de la réalisation de la prestation à la facturation puis la relance. Cet écosystème se nourrit de différentes étapes de communication interne et externe avec pour point final : l'encaissement. C'est donc une problématique systémique qui met en interrelation plusieurs fonctions de l'entreprise avec d'un côté les clients et, de l'autre, les fonctions finance, commerce et logistique.

SE PROJETER DANS L'AVENIR VIA UNE APPROCHE DIGITALE ET COLLABORATIVE

En 2012, les entreprises-clients du Cloud de Sidetrade ont géré **31 millions de factures, représentant autant d'expériences de paiement pour un total de 82 millions d'euros de flux interentreprises et 9 milliards d'euros d'encours**. Sidetrade dispose ainsi d'un formidable terrain d'analyse des facteurs clés de succès dédiés à la gestion du premier actif de l'entreprise, le poste client.

Sidetrade expose **les meilleures stratégies adoptées par les entreprises** dans son **Panorama 2013 du BFR client**. L'échantillon de cette étude couvre **2,9 milliards d'euros relancés mensuellement sur un parc de plus de 2 millions d'entreprises-acheteuses et 50 500 utilisateurs ayant collaboré à travers 65 pays**.

Axelle de Faÿ, Directrice du Customer Success de Sidetrade, indique :

*« Dans un contexte où le célèbre 'cash is king' est plus que jamais d'actualité, le Panorama 2013 apporte des réponses concrètes aux problématiques réelles des entreprises. **Le cash n'est pas une pilule qu'on avale, mais une culture qui s'acquiert**. La révolution du digital offre au Directeur Financier un formidable levier de succès pour instaurer la culture du cash au sein de son organisation. Nos métiers changent, les nouvelles technologies induisent de nouveaux usages. Le Directeur Financier a clairement un rôle à jouer dans l'avènement de l'entreprise digitale. »*

Télécharger l'étude : [Panorama 2013 du BFR clients](#)

CONTACT SIDETRADE

Christelle Dhrif - T : +33 (0)1 46 84 14 13 - Email : presse@sidetrade.com

A PROPOS DE SIDETRADE (www.sidetrade.com)

Sidetrade offre aux entreprises de digitaliser la gestion de la relation financière client. Ses solutions, leaders sur le

¹ Software as a Service : modèle qui consiste à fournir un logiciel accessible par Internet et commercialisé sous forme d'un service par abonnement.

marché, complémentaires à l'ERP, visent à sécuriser le principal actif de l'entreprise - le poste client - par la baisse des retards de paiement et la maîtrise du risque. Avec des ventes dans 65 pays, le Groupe permet à 50 500 utilisateurs d'entreprises de toutes tailles dans toutes les industries de collaborer à travers son Cloud et d'accélérer la génération de cash-flow.

Les sept enseignements du Panorama 2013 du BFR Client :

- ✓ La digitalisation des processus allant de la facturation à l'encaissement a une répercussion sur le DSO, l'accélération des flux de trésorerie et, in fine sur l'optimisation du BFR.
- ✓ Un projet de digitalisation de la relation financière client produit des résultats pérennes.
- ✓ Une implication automatisée des équipes transverses à la fonction finance (service commercial, service clients, agences...) est le prérequis pour atteindre les meilleures performances.
- ✓ Les entreprises performantes placent les actions à exécution automatique systématiquement dans les scénarii de relance. Elles réservent les actions manuelles au traitement des exceptions.
- ✓ Les entreprises performantes adoptent les actions recommandées par le système de priorisation dynamique qui les focalise sur les enjeux les plus significatifs.
- ✓ Les entreprises n'ont plus besoin de se soucier de l'envoi de leurs courriers de relance et enregistrent de réels gains de productivité.
- ✓ Les entreprises performantes gèrent globalement les trois disciplines de la relation client que sont la gestion de la relance, des litiges et la prévention du risque.