

CASH CULTURE PULSE #1 2022

Ce que la culture du cash nous apprend sur l'efficacité de la finance

GESTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT : ÉTAT DE L'ART

Périmètre de responsabilité des répondants



Le périmètre de responsabilité des répondants couvre un large spectre du crédit inter-entreprises, permettant d'avoir une vision précise de la situation des entreprises.

1/3 des entreprises gèrent + de 5000 comptes clients

> 5000 COMPTES CLIENTS → 36%

1000 > 5000 COMPTES CLIENTS → 26%

< 1000 COMPTES CLIENTS → 38%

Un nombre très élevé de comptes clients à gérer accroît le besoin d'industrialisation des processus et d'utilisation de solutions dédiées pour être efficace tout au long de la relation financière client.

Des fonctions CASH & CREDIT majoritairement centralisées

59% CENTRALISÉES

41% PARTIELLEMENT OU PAS CENTRALISÉES

Au-delà des objectifs de réduction de coûts ou d'effectifs, la centralisation est également un moteur de performance et une réponse à la difficulté actuelle de recruter.

Des entreprises matures quant à la politique de crédit-client

87% POLITIQUE DE CRÉDIT-CLIENT

13% PAS DE POLITIQUE DE CRÉDIT-CLIENT

De forts besoins en logiciels dédiés au métier du crédit inter-entreprises

SEULEMENT 47% DÉCLARENT DISPOSER DE TOUS LES LOGICIELS NÉCESSAIRES

... PARMIS LESQUELS

77% UTILISENT PARTIELLEMENT EXCEL

15% UTILISENT UNIQUEMENT EXCEL

Même parmi les 47% d'entreprises qui affirment avoir tous les logiciels dont ils ont besoin pour gérer le poste client, il est probable que leur utilisation massive d'Excel ne permette pas de relever facilement les challenges d'une information à jour à tout instant et d'une collaboration à distance, aussi bien interne qu'externe.

Les logiciels métier réduisent les retards de paiement

SANS logiciel dédié

42%

des entreprises ont plus de 15% de factures en retard

AVEC logiciel dédié

22%

des entreprises ont plus de 15% de factures en retard

Les entreprises équipées de solutions technologiques dédiées sont 2 fois moins nombreuses à avoir un ratio élevé de factures en retard de paiement.

60% des relances sont préventives ou en fonction de la valeur du client

60% 25% RELANCE DIFFÉRENCIÉE SELON LA VALEUR DU CLIENT

35% RELANCE AVANT L'ÉCHÉANCE

40% RELANCE LE JOUR DE L'ÉCHÉANCE OU APRÈS L'ÉCHÉANCE

Les entreprises les plus efficaces anticipent les impayés et ajustent la relance selon la valeur du client. A l'aide d'un logiciel dédié, elles suppriment 34% des communications faites le jour de l'échéance ou après l'échéance d'une facture.

L'email est le canal privilégié pour initier la relance client

#1 EMAIL 59%

#2 RESPONSABLE DE COMPTE COMMERCIAL 23%

#3 TÉLÉPHONE 16%

#4 COURRIER 3%

La numérisation s'intensifie et la prépondérance de la relance par email crée de nouvelles opportunités pour les équipes financières avec la possibilité de déléguer et de personnaliser les messages via l'automatisation intelligente.

PANORAMA DES RÉPONDANTS

Profil des 149 entreprises ayant répondu à l'enquête

DÉPARTEMENT	
Finance	87%
IT	15%
Commerce et Marketing	4%

TERRITOIRE	
Amérique du Nord	10%
Europe	45%
UK & Irlande	40%
Moyen-Orient	2%
Asie	3%

INDUSTRIE	
Energie & environnement	4%
Commerce de détail	8%
Services financiers	9%
Transports et logistique	6%
Industrie manufacturière	20%
TIC	14%
Sciences de la vie	2%
Services	24%
Construction et mines	4%
Produits de grande consommation	9%

ROLE	
Dirigeant	16%
Directeur	34%
Responsable	50%

CA - M€	
< 100	36%
100 à 500	14%
500 à 1000	10%
> 1000	40%

CASH CULTURE PULSE #2 2022

Culture Cash

Un levier stratégique de réussite

CULTURE CASH : DE L'AGILITE A L'ALIGNEMENT STRATEGIQUE

Dans des contextes économiques toujours plus imprévisibles, **la culture du cash s'est positionnée ces dernières années comme un axe de gouvernance** pour les entreprises qui souhaitent sécuriser et accélérer la génération de cash flow. **Insuffler la culture cash est devenu un enjeu stratégique** permettant d'aligner les parties et de lever les freins pour se faire payer plus rapidement.

→ Ce changement de mentalité impose **une collaboration forte et organisée** entre la finance, les ventes et les fonctions support.

61% des entreprises n'ont pas de **logiciel dédié** à l'Order-to-Cash

FAIBLE NIVEAU D'ÉQUIPEMENT

ENTREPRISES GÉRANT MOINS DE 1000 COMPTES

NIVEAU D'ÉQUIPEMENT

+60%

ENTREPRISES GÉRANT PLUS DE 1000 COMPTES

Les logiciels dédiés offrent des fonctions d'automatisation qui permettent aux entreprises d'être plus efficaces dans leur fonctionnement.

Les solutions les plus avancées dans le domaine de l'Order-to-Cash **ont intégré l'Intelligence Artificielle pour analyser les données clients** (financières, commerciales), **anticiper** les comportements de paiement, **recommander** des stratégies de recouvrement dynamiques et supprimer les actions infructueuses.

68% des entreprises ont complètement **documenté et standardisé** le processus Order-to-Cash

47% ont déjà des équipes commerciales **impliquées avec la finance** dans la bataille du cash

Près de la moitié des entreprises ont mis en place un des piliers de la culture du cash : **l'implication des équipes commerciales dans la gestion active des délais de paiement**. Les logiciels dédiés simplifient et accompagnent ce changement de paradigme tout au long du cycle Order-to-Cash.

Le DSO utilisé comme **vecteur de la culture du cash** dans la moitié des entreprises

77%

BALANCE AGÉE

62%

% D'ENCOURS ÉCHUS COLLECTÉS

48%

DSO

28%

MONTANT COLLECTÉS

Si l'ancienneté de la dette reste un critère majeur, **le DSO s'impose de plus en plus comme un indicateur pertinent et approprié à la culture cash**.

Le DSO devient un indicateur de performance qui se partage selon les enjeux de génération de cash : chaque jour, chaque semaine, chaque mois ou chaque trimestre.

PANORAMA DES RÉPONDANTS

Profil des 149 entreprises ayant répondu à l'enquête

DÉPARTEMENT	
Finance	87%
IT	15%
Commerce et Marketing	4%
TERRITOIRE	
Amérique du Nord	10%
Europe	45%
UK & Irlande	40%
Moyen-Orient	2%
Asie	3%

INDUSTRIE	
Energie & environnement	4%
Commerce de détail	8%
Services financiers	9%
Transports et logistique	6%
Industrie manufacturière	20%
TIC	14%
Sciences de la vie	2%
Services	24%
Construction et mines	4%
Produits de grande consommation	9%

ROLE	
Dirigeant	16%
Directeur	34%
Responsable	50%

CA - M€	
< 100	36%
100 à 500	14%
500 à 1000	10%
> 1000	40%

CASH CULTURE PULSE #3 2022

4 raisons de ne plus utiliser EXCEL

DEVELOPPER LA CULTURE CASH GRACE À LA TECHNOLOGIE

EXCEL, encore utilisé dans **87% des entreprises**



POUR LA GESTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT

63%

DÉPENDANCE PARTIELLE À Excel

24%

DÉPENDANCE TOTALE À Excel

13%

N'UTILISENT PAS Excel

EXCEL demeure un outil utilisé de **façon quasi systématique** mais **peu adapté** aux contraintes du numérique, du travail à distance et à la diffusion de la culture du cash.

EXCEL, le maillon faible face aux challenges de 2022

28%

sont **satisfaites**

Parmi les entreprises utilisant **uniquement EXCEL** pour gérer les impayés

VS

80%

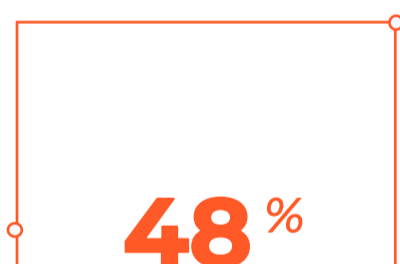
sont **satisfaites**

Parmi les entreprises utilisant **une solution dédiée** pour gérer les impayés

EXCEL, sur le seuil critique d'une gestion du poste client

Avez-vous standardisé VOS PROCESSUS ORDER-TO-CASH ?

NON



UTILISENT UNIQUEMENT EXCEL

OUI



UTILISENT UNIQUEMENT EXCEL

L'IA et l'automatisation plebiscitées comme le futur de la gestion des délais de paiement



79%

déclarent que l'IA et l'automatisation seront **stratégiques** dans le futur et aideront à accélérer la génération de cash

La numérisation s'intensifie et la prépondérance de la relance par email **créée de nouvelles opportunités pour les équipes financières** avec la possibilité de déléguer et de personnaliser les messages via l'automatisation intelligente.

L'IA est au service de la productivité des entreprises. L'IA comprend, prédit, recommande et influence les comportements de paiement client en offrant une expérience personnalisée.

Plus d'informations :

→ sidetrade.fr/temoignages-clients

PANORAMA DES RÉPONDANTS

Profil des 149 entreprises ayant répondu à l'enquête

DÉPARTEMENT	
Finance	81%
IT	15%
Commerce et Marketing	4%
TERRITOIRE	
Amérique du Nord	10%
Europe	45%
UK & Irlande	40%
Moyen-Orient	2%
Asie	3%

INDUSTRIE	
Energie & environnement	4%
Commerce de détail	8%
Services financiers	9%
Transports et logistique	6%
Industrie manufacturière	20%
TIC	14%
Sciences de la vie	2%
Services	24%
Construction et mines	4%
Produits de grande consommation	9%

ROLE	
Dirigeant	16%
Directeur	34%
Responsable	50%

CA - MC	
< 100	36%
100 à 500	14%
500 à 1000	10%
> 1000	40%