



Comment générer rapidement et durablement de la trésorerie en agissant sur votre poste client ?

Les dysfonctionnements dans le processus allant de la vente à l'encaissement ont des conséquences financières lourdes pour votre entreprise.

Vous devez faire face à différents enjeux :

- facturer plus vite vos en-cours client et garantir l'exhaustivité de votre chiffre d'affaires,
- nettoyer rapidement votre balance âgée sans dégrader la relation avec vos clients,
- améliorer durablement votre DSO et réduire vos coûts de financement du BFR,
- fiabiliser vos processus « Commande - Facturation - Encaissement »,
- disposer rapidement de ressources compétentes et outillées pour gérer votre poste client.

La gestion de votre poste client peut être optimisée grâce à des mesures concrètes, rapides et opérationnelles.

Notre solution

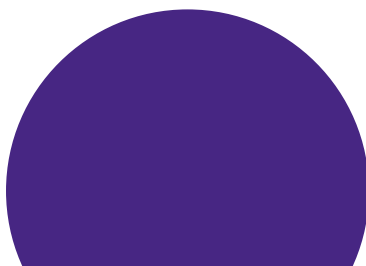
- Identifier et récupérer des montants non facturés à vos clients ou trop payés à vos fournisseurs
- Libérer du cash flow rapidement grâce à des actions concrètes sur votre en-cours client
- Vous aider à sensibiliser vos clients afin de réduire les délais et retards de règlement
- Mettre en place une « culture cash » dans votre organisation en formant vos équipes aux meilleures pratiques
- Piloter des projets de fiabilisation des chaînes opérationnelles et informatiques

Notre valeur ajoutée

- Des missions alliant efficacité opérationnelle et conseil
- Un engagement sur l'obtention de résultats rapides et durables
- Une rémunération essentiellement basée sur les économies réalisées
- Des outils d'analyse, de gestion et de suivi (ARIANE, SYCARE) développés en interne et permettant à nos équipes de travailler de manière efficace et structurée
- Un reporting de haut niveau

Quelques données sur le pôle Cash de LowendalMasai

- Une équipe de 40 consultants experts, ayant une double expertise opérationnelle (RAF, contrôle de gestion) et dans le domaine du conseil/audit
- Exemples de résultats :
 - pour un opérateur de Télécoms : récupération de 500 KE de services non facturés et fiabilisation des chaînes de facturation,
 - pour une entreprise de service BtoB (100 ME de CA) : nettoyage de plus de 90% des créances échues à plus de 90 jours en 3 mois (-3 jours de DSO),
 - pour un Transporteur / Logisticien : détection de 0,4% de fuite de chiffre d'affaires,
 - pour un leader en Ingénierie : réduction durable du DSO de 12 jours.



Notre offre

Notre offre de services répond à l'ensemble des enjeux de chiffre d'affaires et de réduction du BFR fixés par les Directions générales et financières. Pour ce faire, nous intervenons sur l'ensemble des opérations allant de la vente à l'encaissement, permettant ainsi aux entreprises de générer rapidement du cash flow.

Cycle allant de la vente à l'encaissement (« sell to cash »)



Exhaustivité du chiffre d'affaires

- Détection de l'ensemble des produits et services vendus et livrés non facturés
- Détection des « trop payés » aux fournisseurs
- Récupération des éventuels manques à gagner auprès de vos clients / fournisseurs sans détériorer les relations d'affaires

Cash Marathon

- Encaissement rapide d'un gros volume de créances échues tout en renforçant la relation commerciale avec vos clients
- Traitement et résolution des blocages auprès des clients visant à présenter une balance âgée client « propre »
- Diagnostic opérationnel des pratiques en cours

Cash Sécurisation

- Gestion de tout ou partie du poste client
- Contrat de service 100% confidentiel pour maintenir un DSO optimisé

Formation / coaching

- Formation des équipes internes aux enjeux et aux meilleures pratiques de la relance et du pilotage du poste client

Diagnostics, conseil et pilotage

- Mission d'assistance des directions dans le cadrage et la mise en œuvre de grands projets de transformation de la chaîne « sell to cash » en vue d'améliorer le BFR

Accompagnement opérationnel

- Renforcement ponctuel ou durable des équipes avec des compétences opérationnelles sur les métiers « sell to cash »

Pour plus d'informations :
01 55 65 18 00
contact-cash@lowendalmasai.com

16, rue Washington F-75399 Paris Cedex 08
Tel: +33 (0)1 55 65 18 00 Fax: +33 (0)1 55 65 18 01
www.lowendalmasai.com