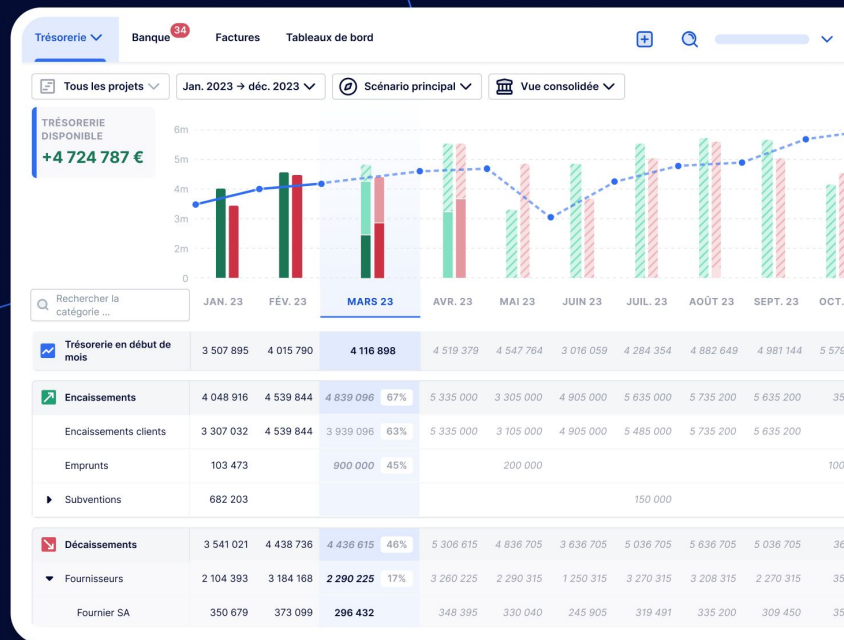




Comment mieux anticiper et gérer son BFR?

Webinar



Intervenant



Clément Foltzer
Directeur des partenariats

clement.foltzer@agicap.com

Plan du webinar

1. Optimisation du BFR: un enjeu clé pour la gestion de trésorerie
2. Levier du BFR : le poste client
3. Levier du BFR : le poste fournisseur
4. Questions - réponses



Agicap en bref

n°1

de la gestion de trésorerie pour PME et ETI
en Europe

12

Pays

600+

Employés

8000+

Clients

150+

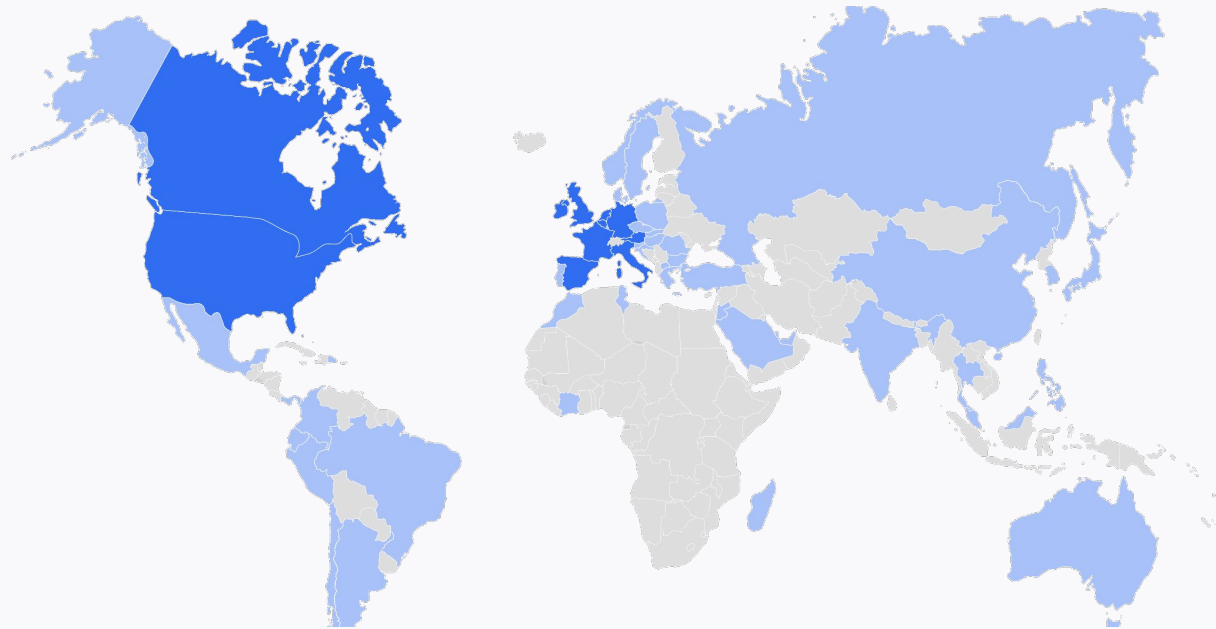
Partenaires commerciaux et
technologiques



Présence d'équipes Agicap



Présence de clients Agicap



Nous nous appuyons sur des partenaires de confiance pour délivrer de la valeur à nos clients

Intégrateurs



Conseils



Actionnaires



Et bien d'autres



Editeurs

sage

NextStage

EURAZEO

SIPAREX
/ Groupe

bpifrance

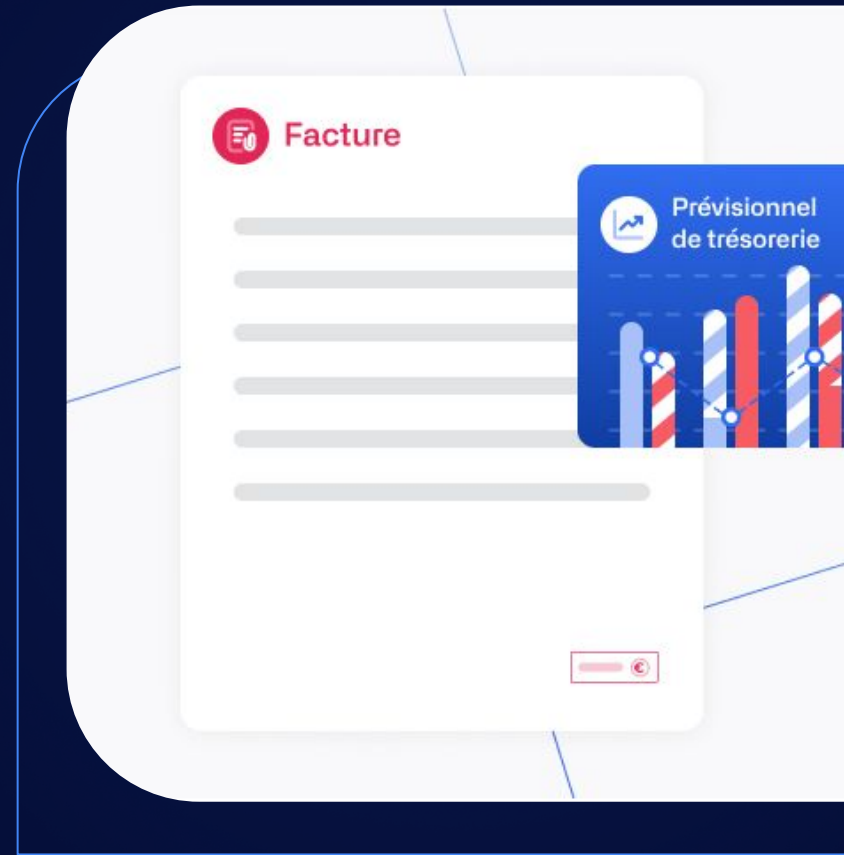


Banques

Fonds

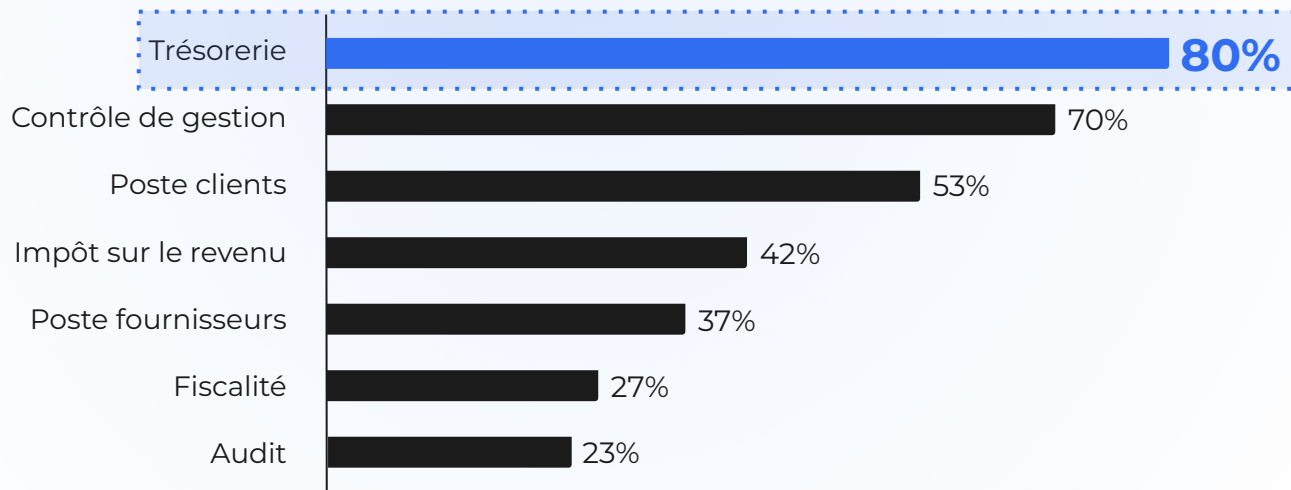
Contexte

L'optimisation du BFR : un enjeu clé pour toutes les entreprises

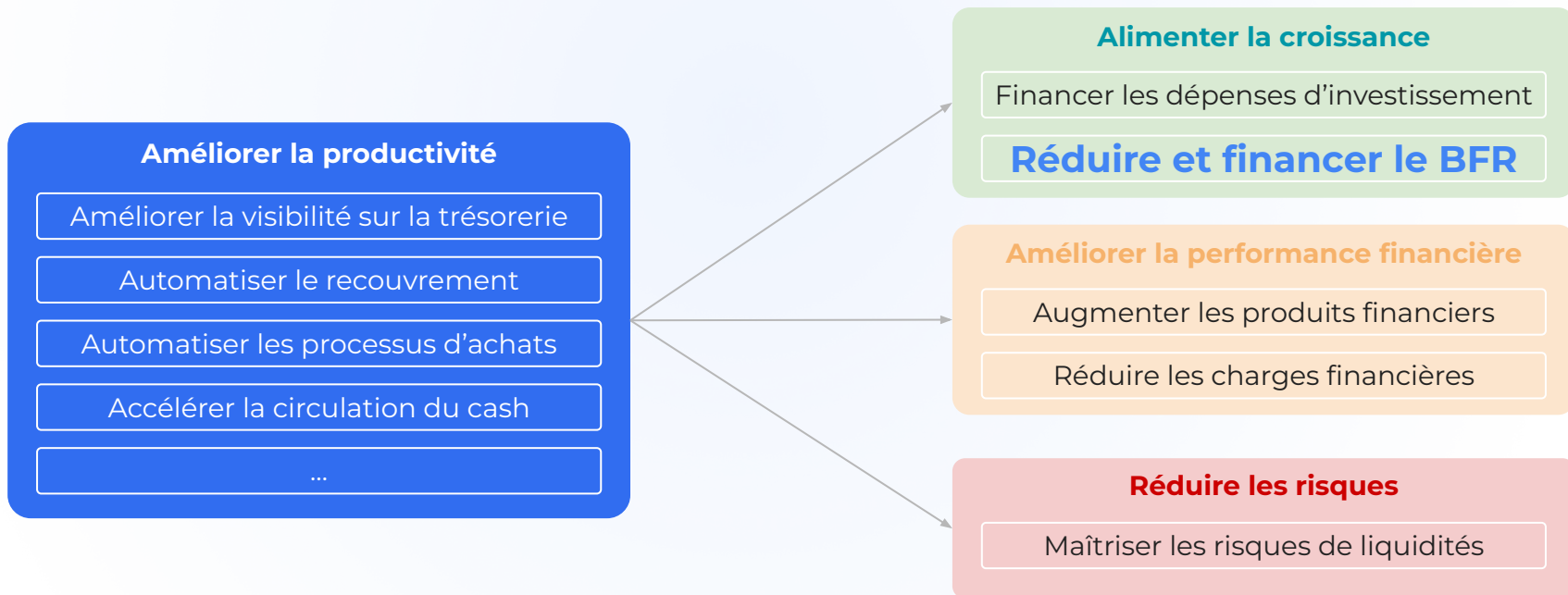


La gestion de trésorerie est la 1^{ère} priorité pour les équipes Finances des PME et ETI

Quelles sont vos 3 priorités ?



L'amélioration de l'efficacité de la gestion de trésorerie touche le **chiffre d'affaires**, le **résultat net** et la gestion des **risques**



Les leviers d'optimisation du BFR pour générer de la trésorerie

10 %

c'est la part de son chiffre d'affaires que l'on peut libérer en trésorerie en optimisant son BFR



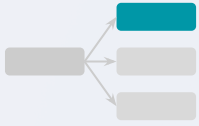
BFR



Les enjeux et leviers d'optimisation du BFR dépendent également de votre secteur

Secteurs	Enjeu (% du CA)	Fournisseurs	Stocks	Facturation	Créances clients
Négoce B2B	11%	Fort	Fort	Moyen	Fort
Négoce B2C	9%	Fort	Fort	Limité	Limité
Industrie	8%	Moyen	Moyen	Moyen	Moyen
BTP 2nd oeuvre	12%	Limité	Limité	Fort	Fort
Services	15%	Limité	Limité	Fort	Fort
Assemblage	12%	Moyen	Limité	Fort	Fort

Croissance



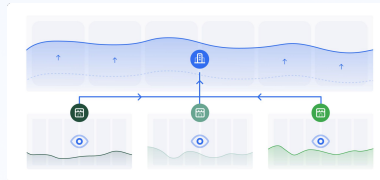
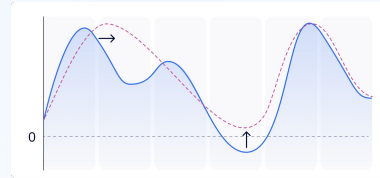
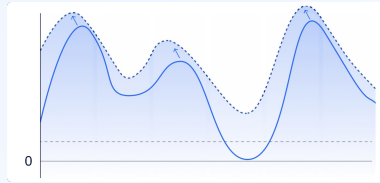
Réduire et financer le besoin en fonds de roulement

Avant

Délais de règlement client élevés

Dépenses conséquentes et délais fournisseurs sous-optimaux

Manque d'anticipation des flux de trésorerie au sein du groupe



Après

La relance automatisée réduit le délai de recouvrement et les créances irrécouvrables

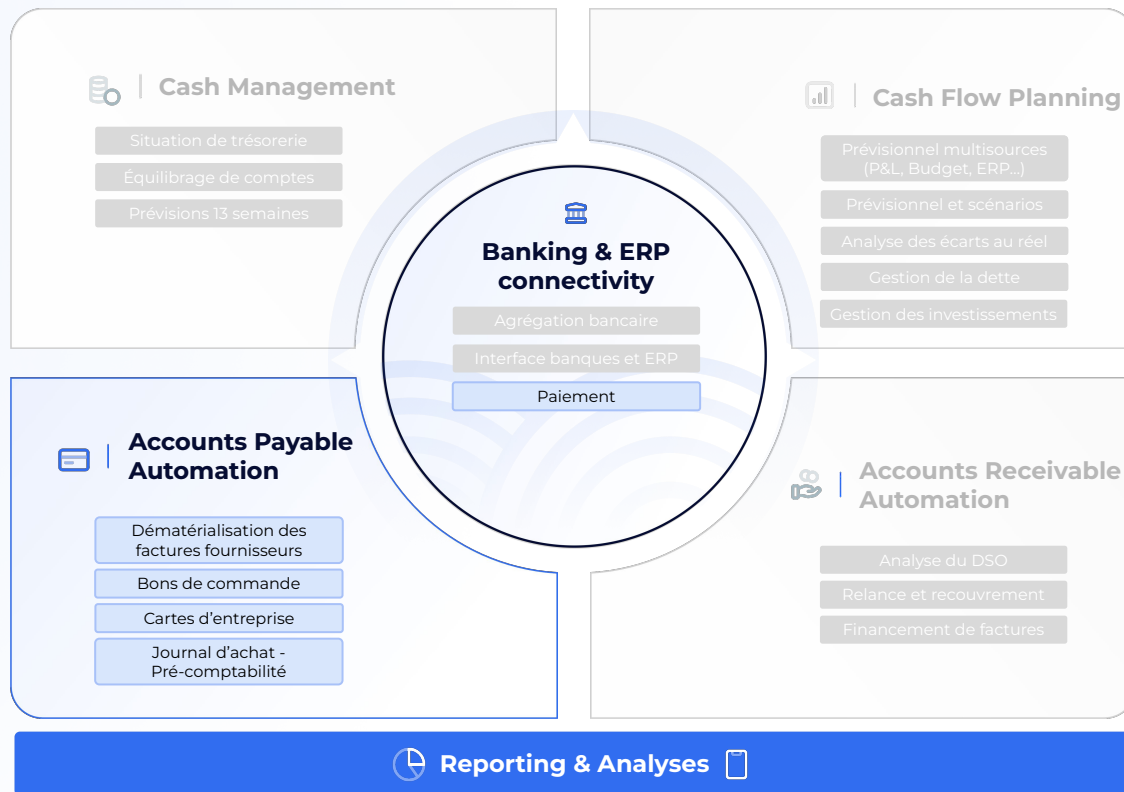
Des campagnes de paiement plus dynamiques et un meilleur contrôle des dépenses

Prévisions glissantes précises et optimisation de l'affectation des liquidités entre les filiales

Démonstration de la plateforme Agicap



Configuration de la suite Agicap adaptée à vos besoins



Accounts Payable Automation

Facture fournisseurs

Bons de commande

Cartes d'entreprise

Journal d'achat - Précomptabilité

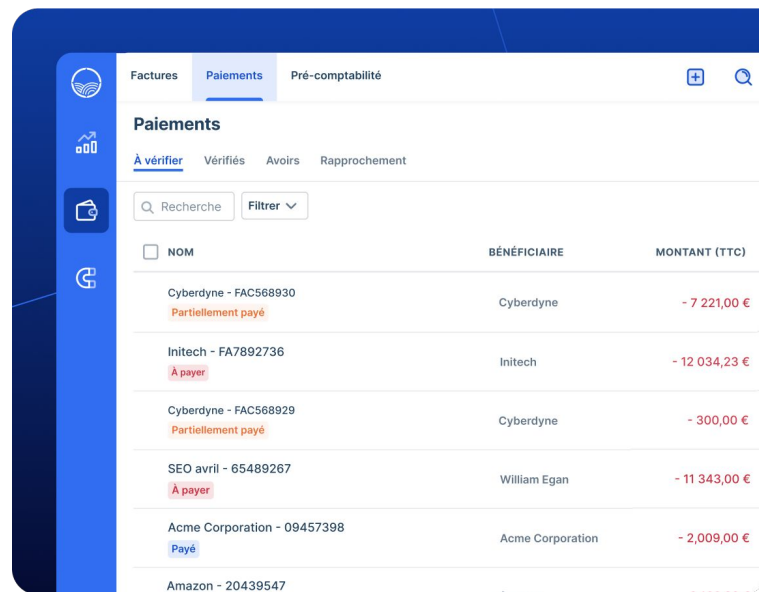
Structurez les processus de dépenses à l'échelle du groupe, des factures à la pré-comptabilité et avec des protocoles de paiement sécurisés

Automatisez la **dématérialisation des factures fournisseurs** et de **bons de commande** (Email, mobile, papier, cloud) et l'extraction des données par scan OCR

Planifiez vos paiements pour toutes vos banques à partir d'une seule interface avec de multiples protocoles (Ebics, xml, compte pivot)

Equipez votre direction, vos départements et vos employés de **cartes d'entreprise**, fluidifiez la récupération des reçus, et surveillez les budgets

Automatisez la génération du journal d'achat, indiquez les centres de coûts et transférez les données dans votre système ERP



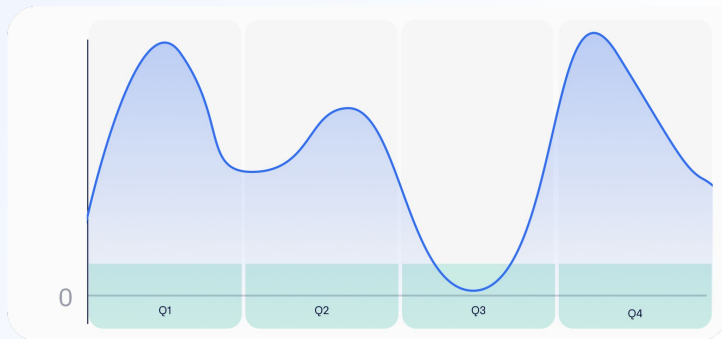
The screenshot displays the 'Paielements' (Payments) section of the AGICAP software. The interface includes a navigation bar with 'Factures', 'Paielements', and 'Pré-comptabilité'. Below the navigation, there are tabs for 'À vérifier', 'Vérifiés', 'Avoirs', and 'Rapprochement'. A search bar and a filter dropdown are present. The main content is a table with columns for 'NOM', 'BÉNÉFICIAIRE', and 'MONTANT (TTC)'. The table lists several payment entries with their respective amounts and statuses.

NOM	BÉNÉFICIAIRE	MONTANT (TTC)
Cyberdyne - FAC568930 Partiellement payé	Cyberdyne	- 7 221,00 €
Initech - FA7892736 À payer	Initech	- 12 034,23 €
Cyberdyne - FAC568929 Partiellement payé	Cyberdyne	- 300,00 €
SEO avril - 65489267 À payer	William Egan	- 11 343,00 €
Acme Corporation - 09457398 Payé	Acme Corporation	- 2,009,00 €
Amazon - 20439547		

Maximiser les remises liées à l'escompte avec les fournisseurs

Avant

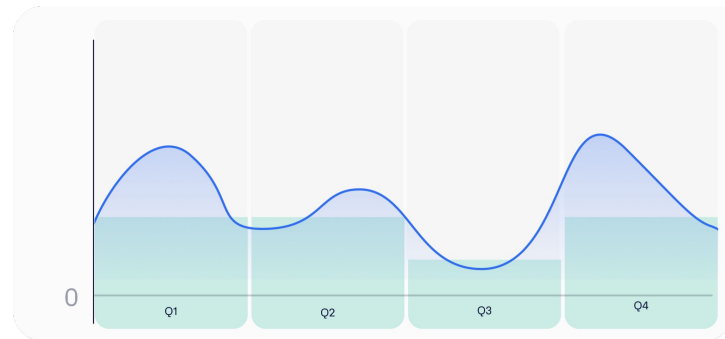
Faible usage de l'escompte en raison d'une visibilité limitée sur les disponibilités et les besoins de trésorerie



$$\begin{array}{r} 8\text{m€} \\ \times \\ 2\% \\ = \\ 160\text{k€} \end{array}$$

Après

Une visibilité accrue sur les liquidités disponibles permet d'augmenter le recours à l'escompte



$$\begin{array}{r} 10\text{m€} \\ \times \\ 2\% \\ = \\ 200\text{k€} \end{array} \quad \begin{array}{l} +20\% \\ \\ + 40\text{k€} \end{array}$$

Montant annuel de factures concernées par l'escompte

Taux d'escompte
=
Escompte



- Leader français du courtage en énergie B2B
- 13 000 clients et un CA de 15 M€
- 140 salariés en 2023 | 8 agences

Enjeux avant Agicap

- **Processus manuels** pour payer 150 factures fournisseurs mensuelles, prenant 2 à 3 jours
- **Difficulté à centraliser** les flux financiers et produire des reportings fiables et rapides.
- **Besoin de visibilité sur la trésorerie** pour optimiser placements et négociations bancaires.

Avec Agicap AP :

Les process mis en place :

- **Automatisation des paiements** : Grâce au protocole sécurisé EBICS TS, les 150 factures mensuelles sont payées via un seul virement SEPA.
- **Catégorisation des flux financiers** : Les flux entrants et sortants sont classés automatiquement, réduisant le temps de pré-comptabilité.
- **Reportings automatisés** : Génération rapide de rapports clairs et fiables pour le fonds et la direction.

La valeur pour la Direction Financière du Groupe :

- **80% de gain de temps** sur le processus de paiement.
- **Production de reportings instantanés**, facilitant les décisions stratégiques.
- **Visibilité accrue** permettant d'optimiser la trésorerie et de négocier les commissions bancaires.
- **Intégration complète de l'outil en 3 semaines**, avec un accompagnement personnalisé.

GIRASOLE

energies

- Producteur indépendant d'électricité photovoltaïque
- Gère 30 sociétés, 100 centrales en exploitation, et développe 600 projets.

Enjeux avant Agicap

- Gestion complexe des 15 M€ de dettes et de **300 paiements fournisseurs mensuels via un outil peu intuitif**
- **Manque de visibilité sur les flux financiers consolidés** et la trésorerie excédentaire.
- Nécessité d'optimiser la gestion et le **placement des excédents de trésorerie.**

Avec Agicap AP :

Les process mis en place :

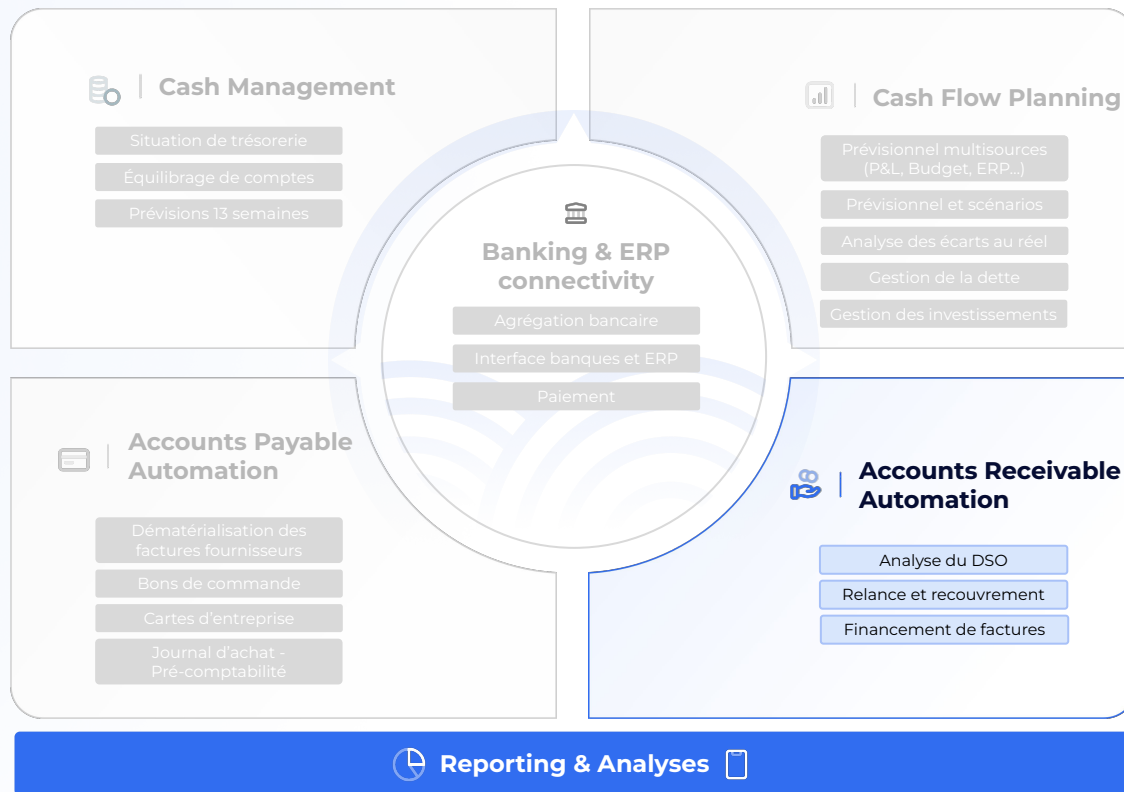
- **Consolidation bancaire automatique :** Centralisation des flux financiers et importation des échéanciers de dettes.
- **Automatisation des paiements :** Paiement simplifié des factures fournisseurs via Agicap.
- **Optimisation des placements :** Utilisation des excédents pour des placements quotidiens sécurisés.
- **Reportings personnalisés :** Suivi en temps réel de la trésorerie à l'échelle du groupe et des SPV.

La valeur de APA pour la Direction Financière du Groupe :

- **80% de gain de temps** sur le processus de paiement.
- “ En passant sur Agicap, on a observé deux gains. La première, c'est la partie **double validation** qui a été assez facile à paramétrer et qui nous permet une gestion autonome sur les valideurs. Et la partie **catégorisation des paiements** qui nous facilite beaucoup la vie sur la partie retrouver une dépense, imprimer un avis de paiement et suivre nos dépenses par nature.”

Delphine Kopacki, DAF Groupe

Configuration de la suite Agicap adaptée à vos besoins



Les délais et retards de paiements continuent à croître en 2024

+80%

De hausse des faillites d'entreprises de 100+ salariés entre 2023 et 2022 en France.

Source : baromètre Altares - Dun & Bradstreet

77%

Part des directions financières considérant l'augmentation des délais de paiements fournisseurs pour assainir leur trésorerie.

Source : [cabinet ARC](#)

Automatiser la relance de ses factures clients délivre un ROI financier rapidement capturable

x3

De hausse de la probabilité qu'une facture en retard soit payée dans les 60 jours grâce à Agicap Cash Collection.

Source : étude Agicap

-60%

De réduction des agios après 1 an d'utilisation d'Agicap Cash Collection.

Source : étude Agicap

Accounts Receivable

Analyse du DSO

Relance et recouvrement

Journal des ventes - Pré-comptabilité

Automation

Structurez la relance et le recouvrement des retards de paiement, et résolvez les litiges

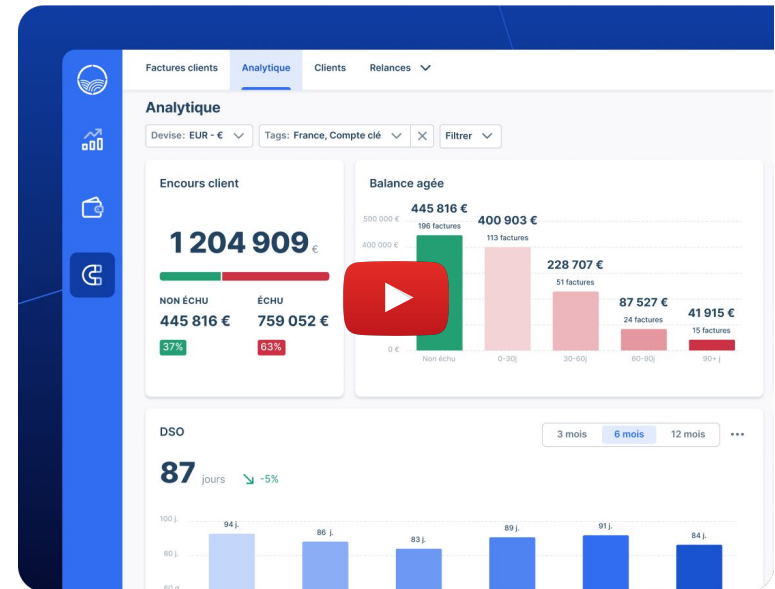
Automatisez les **séquences personnalisées de recouvrement** des retards en combinant plusieurs canaux (e-mail, courrier, appel...)

Facilitez la collaboration dans vos équipes en centralisant toutes les informations relatives au recouvrement et en suggérant les tâches à réaliser

Segmentez vos clients selon leur géographie ou leur taille pour attribuer des séquences personnalisées

Identifiez les factures "en litige" pour les traiter séparément ou les confier à une agence externe

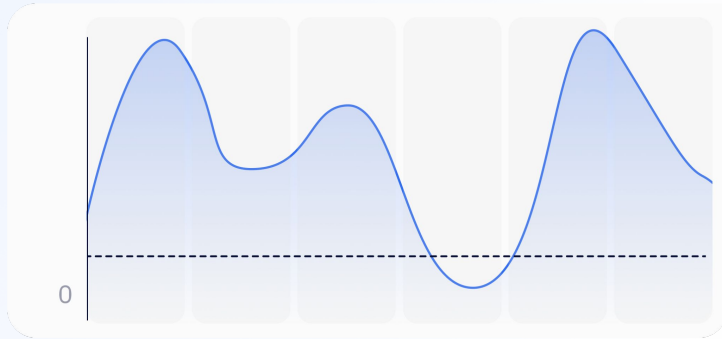
Identifiez les meilleures pratiques de recouvrement en **analysant les performances** par individu et par entité



Réduire la trésorerie immobilisée par les **créances clients**

Avant

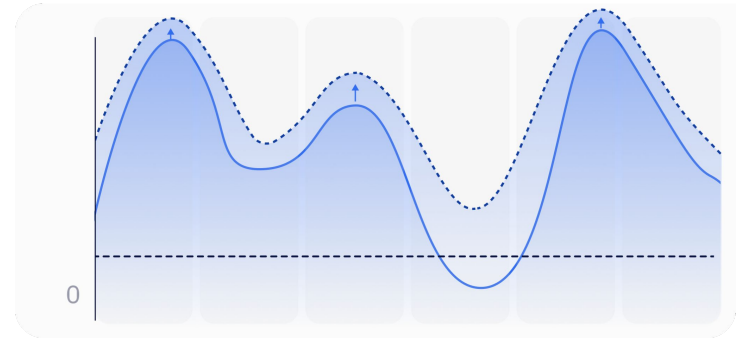
Les retards de paiement et les impayés
alourdissent le BFR et réduisent
la trésorerie disponible





Essayez avec vos propres données!

Après

La structuration du recouvrement
réduit les délais de règlement
et le taux de créances irrécouvrables



Solde consolidé 
Solde consolidé
une fois le poste
clients optimisé 

10m€
x
60 jours
+
150k€
=
1,8m€

Chiffre d'affaires
x
DSO
+
Créances irrécouvrables
=
Trésorerie immobilisée

10m€
x
48 jours **-20%**
+
100k€ **-30%**
=
1,4m€ **- 400k€**



- Groupe spécialisé en ingénierie du bâtiment : étude et pilotage de rénovation d'immeubles
- 6 M€ de chiffre d'affaires
- 100 salariés en 2023 | 9 filiales

Enjeux avant Agicap

- “On relançait manuellement à 30, 60 jours et à 90 jours, puis on avait des impayés.”
- “Malgré une **croissance à deux chiffres**, nous sentions l'**effet négatif de nos retards et impayés** sur notre capacité d'investissement.”
- “Nos **encours représentaient 2 mois de chiffre d'affaires**, alors nous avons décidé de prendre Agicap APA.”

Avec Agicap AR :

Les process mis en place :

- **Séquences automatiques personnalisées** pour les relances de niveau 1, 2, et 3, puis la comptable et les directeurs d'agence prennent le relais.
- L'ensemble des interactions par email, téléphone, et courrier se retrouvent sur la plateforme pour **faciliter la collaboration entre DAF, le service comptable, et les directeurs d'agence**.
- L'analytique nous permet de **contrôler l'amélioration de nos balances âgées et des délais** de règlement.

La valeur pour la Direction Financière du Groupe :

- “On a **amélioré nos positions de trésorerie d'environ 300k€** en réduisant à peu près d'une **vingtaine de jours** nos délais de recouvrement moyens.”
- “Je communique le **DSO mensuellement** dans nos **reportings à nos directeurs** d'agence et au comité de direction.”

Simon Rauturier, DAF du Groupe Plenetude



- Groupe spécialisé dans la conception, la construction et la gestion de divers types de bâtiments et d'infrastructures
- **24 M€ de chiffre d'affaires** réparti entre différentes activités (électricité (EL2D), la plomberie et climatisation (ERECCA), l'aménagement (IN.SITU), ainsi que les travaux publics et raccordements (EX.TERIA).
- 200 salariés en 2024 | 4 filiales

Enjeux avant Agicap

- **BFR sous tension** car nécessité d'immobiliser du cash pendant toute la durée d'un chantier pour répondre aux garanties demandées par l'Etat.
- **Données éclatées** dans plusieurs fichiers **Excel** et **outils** (Anael) factures gérées manuellement, prévisionnel créé et géré sous Excel à la main

Avec Agicap AR :

Les process mis en place :

- **Centralisation des données dans Agicap** pour fiabiliser les prévisionnels de trésorerie (données comptables, Excel et bancaires)
- **Automatisation et personnalisation de séquences** de relances clients
- **Centralisation de toutes les interactions clients** dans un seul outil pour simplifier la collaboration entre la RAF et son assistant

La valeur pour la Direction Financière du Groupe :

- Fiabilisation du prévisionnel de trésorerie
- **Gain temps** via l'automatisation des relances
- **Meilleure identification des retards de paiement** et mauvais payeurs
- Atténuation de la pression sur la tréso grâce à la **diminution du DSO**
- **Amélioration des capacités d'anticipation des besoins de trésorerie**, notamment pour garantir les fonds nécessaires à immobiliser pour les futurs chantiers

**COMMENT POUVONS
NOUS TRAVAILLER
ENSEMBLE ?**

Paramètres structurants intervenant dans le pricing

(abonnement annuel entre 1 200€ et 60 000€ / an)

Taille du périmètre

- Nombre d'entités
- Nombre de banques/
comptes bancaires
- Nombre de factures/
signataires
- ...

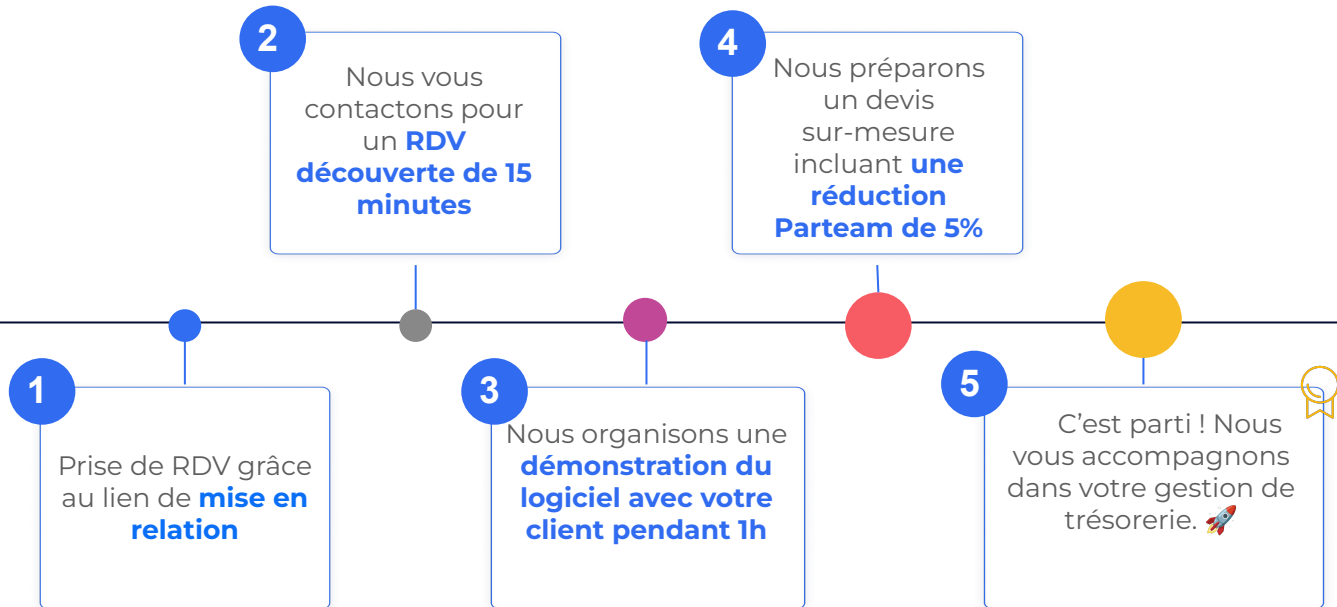
Complexité du périmètre

- Outils existants à intégrer
- Typologie et nombre
d'interlocuteurs à former
- Autres complexités de
mise en place

Fonctionnalités

- Consolidation
- Multi-devises
- Tableaux de bord
personnalisés
- ...

Comment découvrir Agicap ?



Lien de mise en relation

Que dois-je faire ?

- Faire la mise en relation avec Agicap depuis [le formulaire de mise en relation.](#)



Faites découvrir Agicap à vos clients

Il est nécessaire d'ouvrir ce formulaire avec un navigateur internet autre que Internet Explorer qui n'est plus supporté.

Aidez votre clientèle à mieux gérer leur trésorerie avec l'outil Agicap.

Pour donner accès à cet outil innovant à votre clientèle, les étapes sont les suivantes :

1. Les coordonnées de votre client :

Entreprise*	Chiffre d'affaires*
<input type="text" value="Nom de l'entreprise"/>	<input type="text" value="Veuillez sélectionner"/>
Prénom*	Nom*
<input type="text" value="Prénom"/>	<input type="text" value="Nom"/>
E-mail*	Téléphone*
<input type="text" value="Email"/>	<input type="text" value="Numéro de téléphone"/>
SIREN*	
<input type="text" value="SIREN"/>	
Éléments de contexte	



Quentin Ménoret

Responsable Partenariats Banques & Conseil

06 46 26 94 84

quentin.menoret@agicap.com

Merci !