

Série Urgence Cash

Credit & Collection en 2021 : comment agir avec discernement ?



SIDETRADE

mazars

creditsafe

Présentation des métiers



CONSEIL



DATA



SOLUTION MÉTIER



**Diane
Quenault de St
Sulpice**

Directrice de marché

CREDITSAFE

Les intervenants



**Thomas
Bonte**

Analyste

CREDITSAFE



**Damien
Barthélémy**

Directeur Général

CREDITSAFE



**Yann
Guyomar**

Associé, Treasury &
Cash Management

MAZARS



**Régis
Bergot**

Partnerships & Alliances
Manager

SIDETRADE

Mazars

1,8 Md €

de chiffre d'affaires

318

bureaux

90+

pays et territoires

1,100

associés

40,400

professionnels : 24 400 au sein du partnership intégré Mazars et 16 000 via « Mazars North America Alliance »

Des services adaptés aux besoins de nos clients

Audit et assurance

Indépendance et rigueur qui assurent la transparence et la confiance.

Conseil

Transformer les organisations en alignant les personnes, les processus et la technologie.

Service et conseil financiers

Soutien technique et conseils d'experts dans les moments qui comptent le plus.

Comptabilité et externalisation

Un partenaire d'externalisation qui vous aide à jouer à vos forces.

Fiscalité

Des idées et de l'innovation pour vous guider dans un paysage fiscal en constante évolution.

Services juridique

Des conseils axés sur votre business vous permettant d'accroître votre potentiel.



SideTrade en quelque mots

300+

experts métiers
Order-to-Cash



1 méthodologie
solide validée par
+60 projets/an



Innovation
7M€/an

d'investissements
en R&D



Solidité
financière

30M€ de CA
20M€ de trésorerie

N°1 européen:

2.700 clients
240.000 users
80 pays



Sécurité de vos
données &
fiabilité du
service



20 années
d'Experience
Order-to-cash



1er data lake
du secteur :

950 Mds€ de flux et
330 M
de transactions



Aimie – une
Intelligence
Augmentée au
service
des équipes



Creditsafe

Leader mondial de l'information d'entreprise

365 millions de rapports
dans plus de **160 pays**

100 rapports consultés
toutes les **10 secondes**

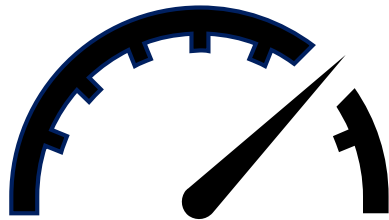
100 millions de décisions
commerciales prises
chaque année

500 000 utilisateurs

97% de fidélité client (2019)



Contexte



Baromètre Creditsafe



Tracker Sidetrade BFM Business

Indicateurs de tendance

Indicateurs macro-économiques INSEE	evolution	2019	2020
croissance économique	-360%	0,5	-1,3
consommation	4%	47,6	49,7
confiance des ménages	-1%	93	92
chomage	3%	8,7	9
indice des prix	-60%	1,5	0,6
indice de production (T4 2020)	-315%	2	-4,3
capacités de production	-7%	84,9	79,3
coût du travail	71%	1,7	2,9
climat général des affaires	-22%	105	82
climat de l'emploi	-17%	105	87
Indicateurs endettement entreprises BDF			
evolution	2019	2020	
effet levier T2 2020	11%	14,27	15,88
endettement des SNF T2 2020	16%	72,79	84,73
"Signaux faibles" Creditsafe			
Evolution	dec 2019/ janv 2020	2020	
Montant median impayés	10%	946	1042
Nombre de jours de retard median	13%	15,1	17
Etat du stock des retards de paiement	-1%	0,91	0,9
entreprises sans retard	-90%	78,2	8,2
1 à 30 jours de retard	262%	20,1	72,7
31 à 60 jours de retard	1100%	1,3	15,6
Privilèges "URSSAF"	6%	5449	5767
Contentieux	-20%	68726	54670

Secteurs d'activité

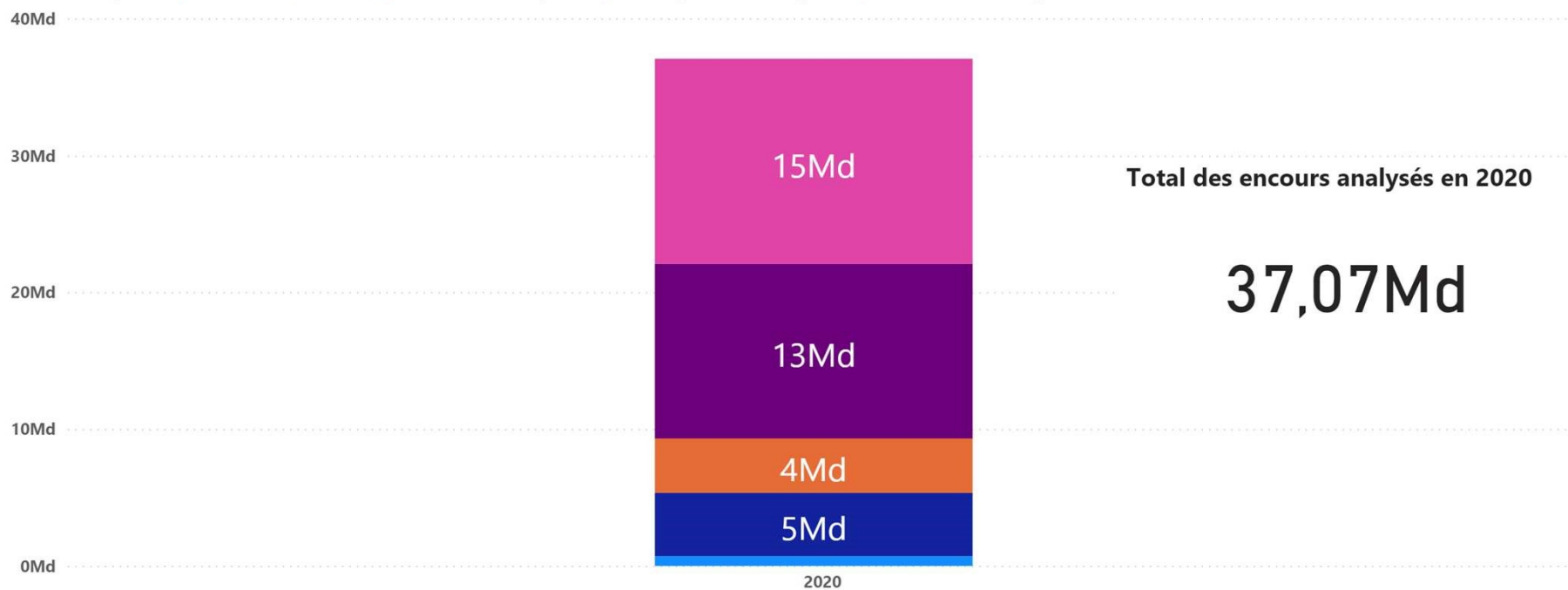
Taille entreprise

SEGMENTS

Montant brut (€) des créances analysées (Panel = 1 381 131 Entreprises)

MONTANT GLOBAL DES ENCOURS ANALYSES EN 2020

Taille entreprises ● 1 - Micro ● 2 - TPE ● 3 - Petites Entreprises ● 4 - Moyennes Entreprises ● 5 - Grandes Entreprises

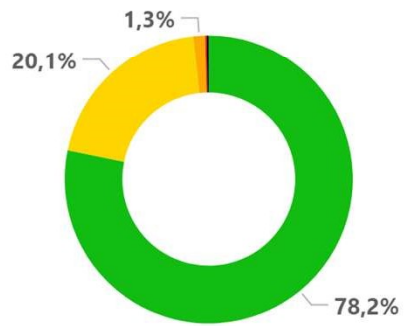


Secteurs d'activité

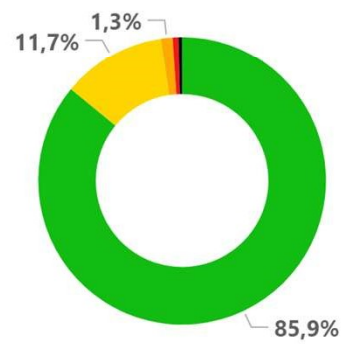
Taille entreprise

SEGMENTS

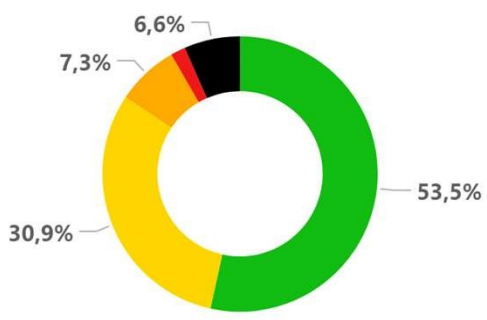
Total par délai de retard (TRIM1)



Total par délai de retard (TRIM 2)

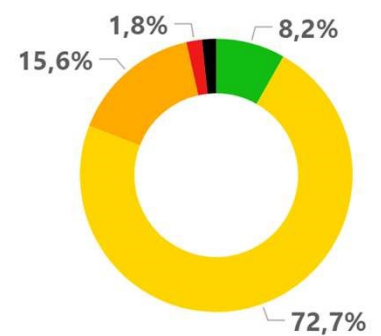


Total par délai de retard (TRIM 3)



2020

Total par délai de retard (FIN 2020)



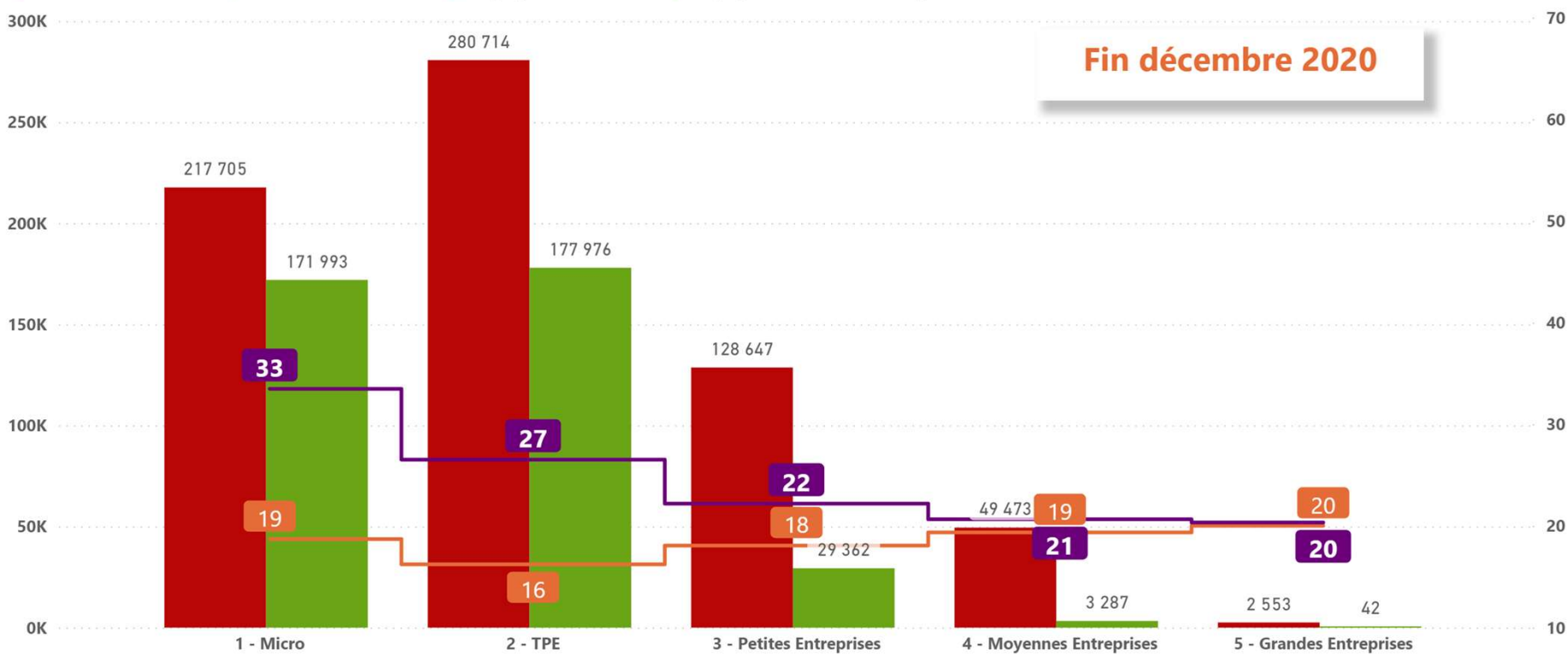
Micro = 0 salarié
 TPE = 1 à 9 salariés
 Petites entreprises = 10 à 49 salariés
 Moyennes entreprises = 50 à 999 salariés
 Grandes entreprises = > 1 000 salariés

Secteurs d'activité
 Tout

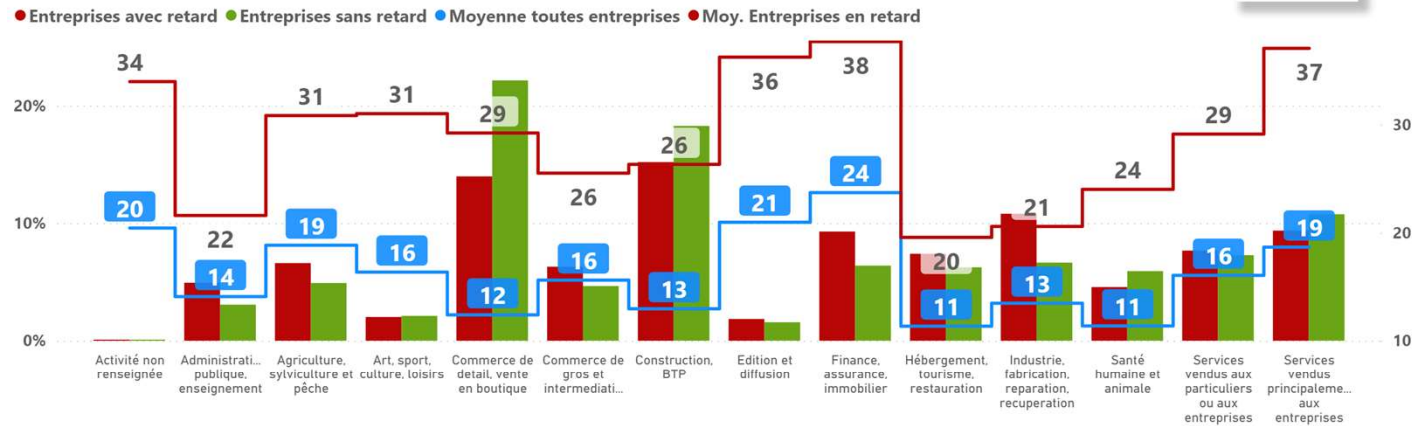
SEGMENTS
 Tout

Jours de retard (moyenne) par taille d'entreprises

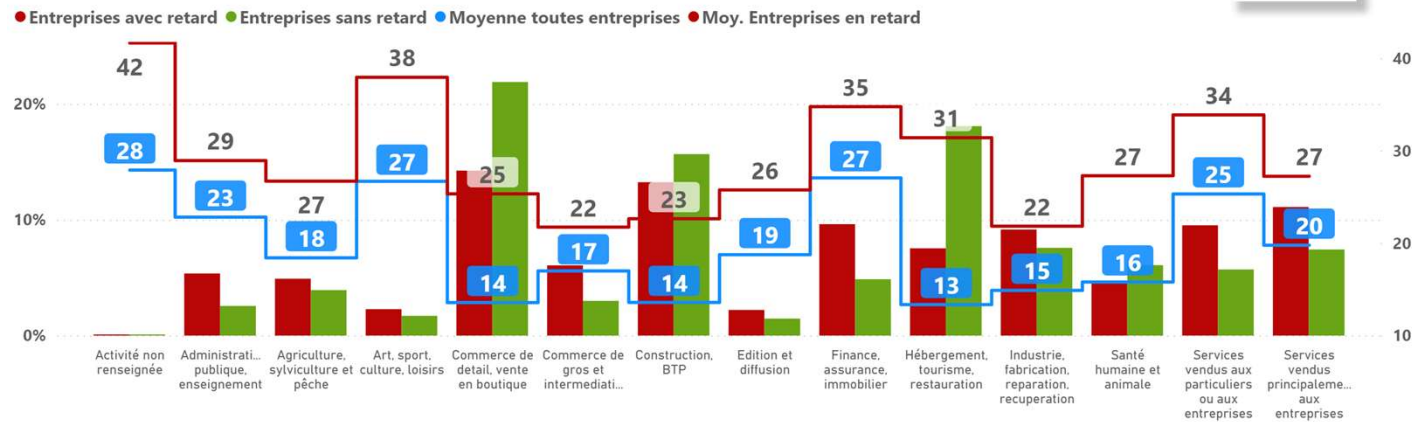
● Nb Ent. avec retard ● Nb Ent. sans retard ● Moy. jours si retard ● Moy. jours toutes entreprises



Nb entreprises / Jours de retard de paiement (classement par activités) 2019



Nb entreprises / Jours de retard de paiement (classement par activités) 2020



Secteurs d'activité

Tout

Taille entreprise

Tout

SEGMENTS

Tout

Top 5 des contentieux par secteurs d'activité

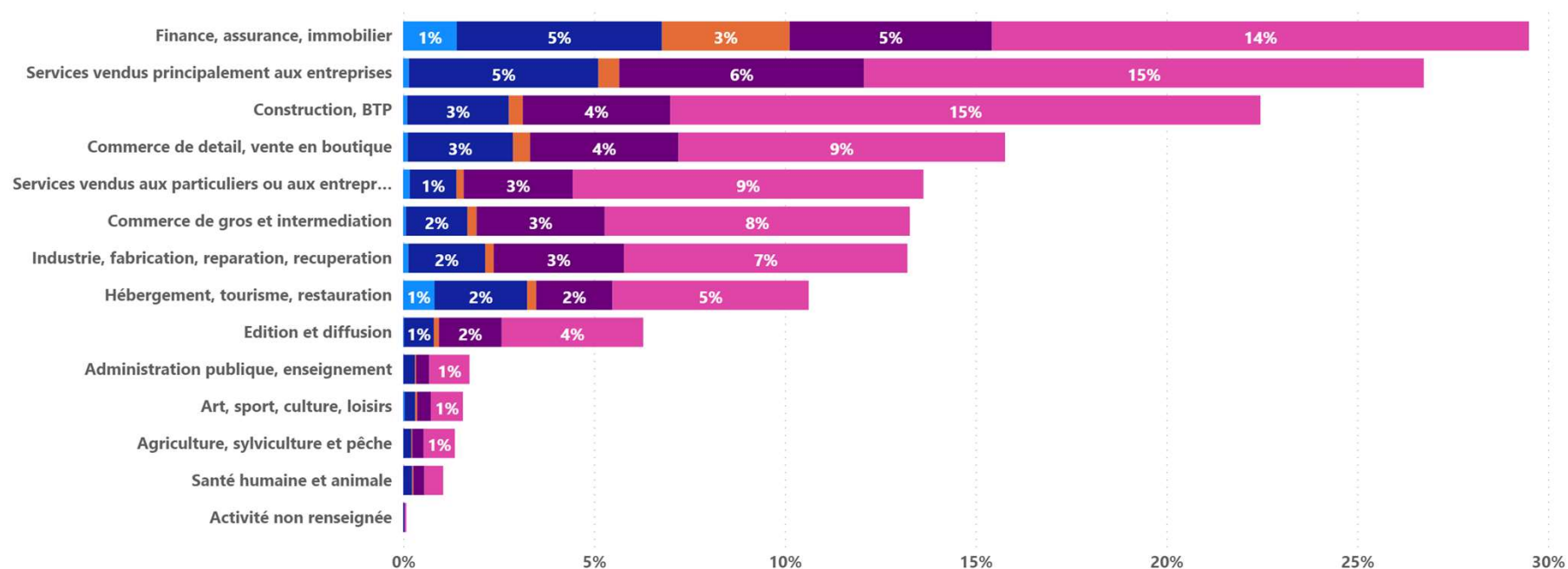
2019

Clôturée

2020

En cours

Type contentieux ● Assurance - garantie ● Autre - divers ● Bancaire - financement ● Commercial ● Impayé - caution & appel en garantie



Tracker Sidetrade – BFM des impayés

L'effet de la pandémie nécessite une attention accrue sur le cash

Taux de factures impayées 10 jours après leur date d'échéance

- 23% en France (+4 points au-dessus du seuil moyen pré-pandémique)
- 172 Md€ bloqués par les retards de paiement

Analyse par pays Analyse par secteur d'activité **Nouveauté!**

Une augmentation de 18.3% depuis le début de l'épidémie
Le pourcentage moyen de factures impayées (10 jours après leur date d'échéance) était de 19.3% avant la pandémie et de 22.8% aujourd'hui

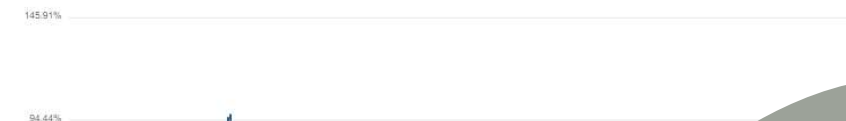


Sidetrade est un des leaders mondiaux des solutions d'Intelligence Artificielle dans le Cloud visant à accélérer le revenu et le cash-flow des entreprises.

Sa solution phare - Augmented Cash - est une solution SaaS (logiciel en tant que service) utilisée par les entreprises du monde entier pour gérer, automatiser et améliorer leur processus financiers allant de la prise de commande à l'encaissement des fonds. Au cours des 3 dernières années, Sidetrade a traité dans son Cloud plus de 313 millions de factures représentant 964 milliards d'euros de transactions portant sur plus de 6 millions d'entreprises débitrices dans le monde. Sidetrade est par conséquent en mesure, de manière anonymisée, d'analyser de manière très précise l'évolution des comportements de paiement de millions d'entreprises.

Sidetrade a entrepris cette étude afin de lever le voile sur la réalité des chiffres liés à l'impact de l'épidémie de Covid-19 sur les comportements de paiement inter-entreprises.

% Increase of Unpaid Invoices Since Pandemic



Conseil & Stratégie



Yann
Guyomar

Associé, Treasury & Cash
Management

mazars

Un constat partagé, dès le 1^{er} confinement



Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez dans votre entreprise ?

128

Un pilotage à très court terme (adaptation de la réglementation, annonce gouvernementale, etc)

25

Des difficultés de financement

118

Des habitudes de travail transformées

10

L'apparition de litiges (collaborateurs, fournisseurs, clients, administrations)

92

L'organisation et le management à distance des équipes

17

Des systèmes d'information et outils inadaptes



2

Le pilotage à court terme est la première difficulté rencontrée par les organisations dans les dernières semaines.

Ces éléments organisationnels arrivent largement en tête des items liés au financement (25 réponses), à l'inadaptation des SI (17 réponses), à l'apparition de litiges (10 réponses).



Certes des habitudes de travail transformées, mais riches d'enseignements pour l'avenir !



Garder contact avec nos clients pour éviter de les perdre



Prévision impossible car pas encore de date de reprise dans le secteur culturel



Chiffres clés

132 mds€

de PGE distribués
à ce jour sur une
enveloppe de
300 mds€

+645 000
entreprises
bénéficiaires

44

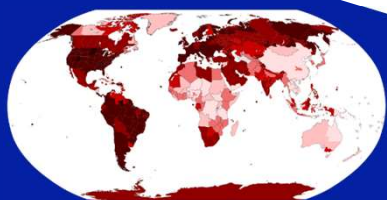
grands groupes

1 ETI sur 5

1 PME sur 5

Source : ministère de l'Economie, des Finances et de la Relance, PGE, situation au 22 janvier 2021

En crise, plus que jamais, le cash D'ABORD



Caractère inédit de la crise de la COVID 19

Les entreprises se trouvent à des degrés divers en situation « spéciale »

- Arrêt temporaire des activités
- Ralentissement des activités
- Continuité des activités, voire certain succès induit par la crise

Modification des paramètres de fonctionnement de l'entreprise, de ses fondamentaux

Les axes stratégiques

Préserver la trésorerie disponible

- Ne pas risquer un état de cessation des paiements
- Avoir assez de « carburant » pour organiser la reprise de l'activité


Suivre / anticiper avec un regard nouveau la trésorerie

- Vision de sa trésorerie hebdomadaire sur 2 à 3 mois, et mensuelle jusqu'à fin 2021, et l'actualiser toutes les semaines
- Fiabiliser la situation comptable de départ de manière à apurer avec précision les postes bilanciaux et modéliser les encaissements et décaissements correspondants
- Mener un travail ligne à ligne pour déterminer la génération/consumption réelle de trésorerie de l'entreprise


En pratique

- Raisonner en flux de trésorerie avant financements et mesures additionnelles d'optimisation de la trésorerie
- Identifier les pistes de réduction du cash out sans pénaliser l'activité (mesures managériales sur l'exploitation et les investissements)
- Intégrer les mesures d'aide gouvernementale réalistes
- Avoir un stress test, un scénario dégradé, pour voir les plans d'actions complémentaires à envisager en cas de :
 - Retrait accentué du chiffre d'affaires
 - Difficulté d'approvisionnement et par conséquent impact sur le chiffre d'affaires
 - Dérèglements / défaillances de clients et/ou de fournisseurs stratégiques...

Solutions opérationnelles



Diane Quenault
Directrice de marché

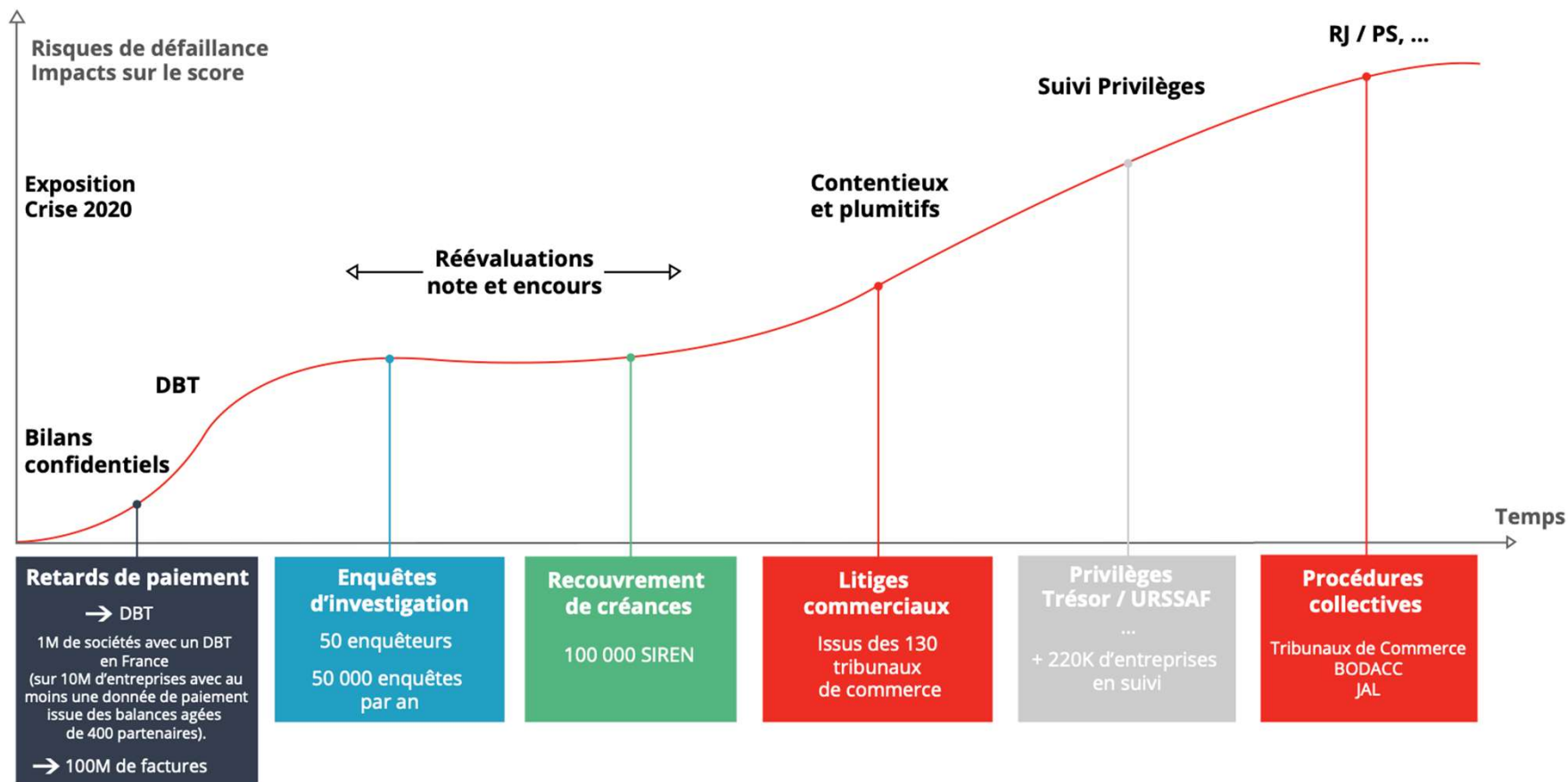


Régis Bergot
Partnerships & Alliances
Manager



Pourquoi réaliser une analyse du portefeuille client ?

Anticiper les signaux de la défaillance : la chaîne de valeur de la data et sa prédictibilité



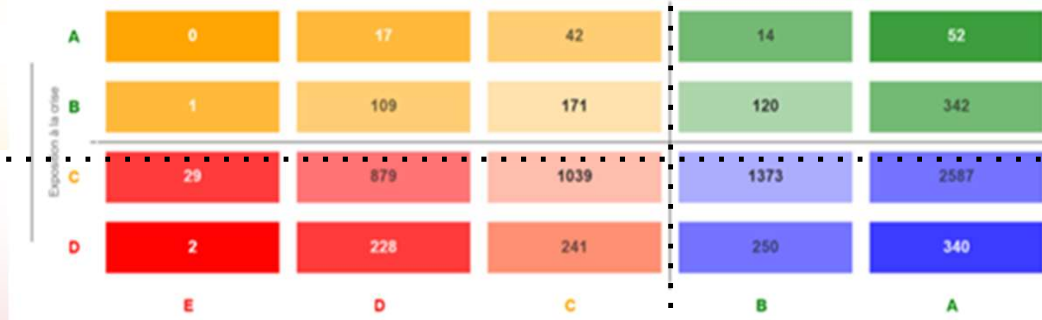
Analyser

Matrice Stratégique de Gestion du Risque

Renforcement du suivi des encours et surveillance de l'évolution de la solvabilité
 Analyser les signaux faibles – anticiper le risque de déviance négative –
 Renforcer le suivi « *Etre parmi les premiers* »
 Détecter les jugements, privilèges, sanctions

Maintenir la confiance

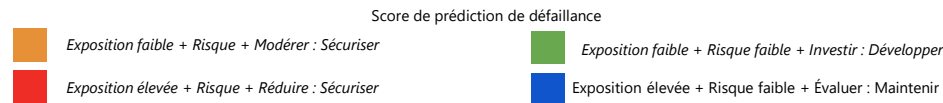
Réduction des relances amiables



Développer la relation d'affaires
 Maintenir le suivi
 Prospecter « look alike »

Réduire le volume d'affaires
 Analyse approfondie de la situation
 Identifier les jugements, privilèges, sanctions
 Mettre sous suivi

Réduction des délais de relance amiable
 Passage rapide en phase pré contentieuse



Renforcement du suivi des encours et surveillance de l'évolution de la solvabilité
 Adaptation des processus de suivi et de relance
 Développer la relation d'affaires
 Prospecter « look alike »

Aimie, l'IA prescriptive au service du crédit inter-entreprises

20
YEARS

50m
Actions de relance



150-200K
Factures/jour
350m+
Expériences de paiements

€953bn
Transactions B2B



Contexte et enjeux sur le Poste Clients



1 facture sur 7 est en litige
Temps de résolution d'un litige : 44 jours



1 client sur 2 paye en retard



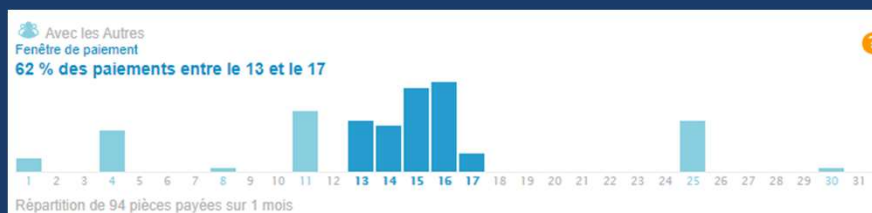
1 facture avec un retard de paiement de 30 jours à 6 fois plus de risque de ne jamais être payé



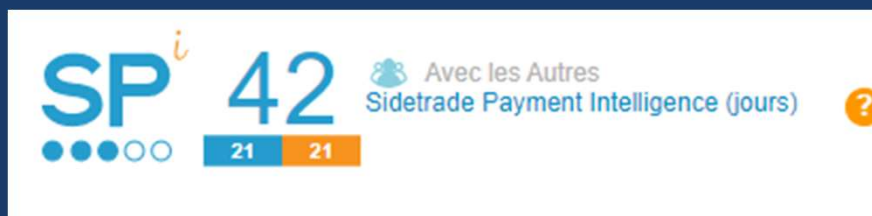
4ème édition du Baromètre Médiateur des entreprises-Sidetrade

Ce que permet Aimie, l'Intelligence Artificielle de Sidetrade

Prédire la date de paiement de vos clients



Prédire les retards de paiement



Top 10 Potentiel de Cash - Acheteurs

SIDETRADE

RECOUVREMENT LITIGES RISQUE CASH REPORTING SOLUTION SPI PREDICTIVE CASH

Sociétés Pièces Paramétrage

TOP 10 POTENTIEL DE CASH - ACHETEURS

Filtres

Top 10 Potentiel de Cash: Délai Moyen de Paiement ▼

Détails

#	Société	Code	Délai Moyen Accordé (jours)	SPI Payment Term (jours)	Rélatif Moyen de Paiement (jours)	SPI Delay (jours)	Délai Moyen de Paiement (jours)	SPI (jours)	Encours total (GBP)	Potentiel de Cash (GBP) ▼
1	Wright-Acosta	X7485	43	27	8	3	51	30	3 788 723	1 560 062
2	Marlinez Inc	5857	28	18	17	12	45	30	1 114 838	371 613
3	Tucker, Hernandez and Kline	X7411	52	42	17	8	69	50	947 425	260 885
4	Johnson LLC	X6314	38	29	22	11	60	40	369 969	123 323
5	Lewery Inc	X6229	31	27	23	9	54	36	367 299	122 433
6	Cook-Bates	X6379	37	33	21	16	58	49	785 758	121 928
7	Carroll, Gilf and Best	5679	41	36	8	7	49	43	914 507	111 980
8	Mitchell-Jefferson	5682	19	19	19	10	38	29	399 894	94 712
9	Cole Ltd	X6298	29	21	19	12	48	33	266 547	83 296
10	Diaz-Fritz	1	43	35	23	10	66	53	370 272	72 932

Sidetrade Augmented Cash réinvente le Credit Management

Maitriser le Risque



- ✓ Assurance, limites de crédit
 - ✓ Informations externes
 - ✓ Workflows
 - ✓ Alertes

Collaborer



- ✓ Qualification et identification des litiges **basée sur l'IA**
 - ✓ Workflows de résolution
 - ✓ Salesforce App
 - ✓ Mobile App
- ✓ Diffusion de la "Cash culture"



Relancer

- ✓ Stratégies de relances **basées sur l'IA**
- ✓ Fonctionnalités de relance avancées
- ✓ Segmentation et ciblage flexible et dynamique
- ✓ To-Do List et priorisation

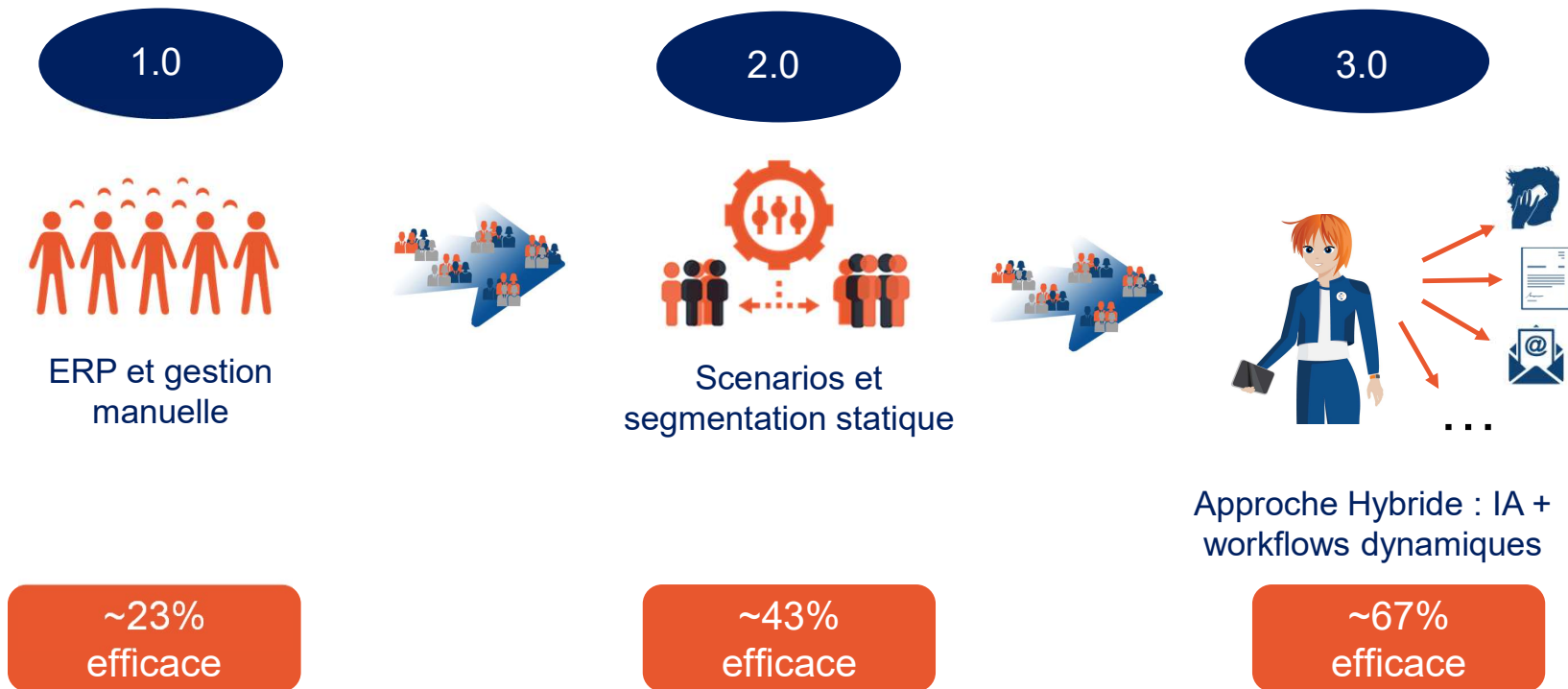


Piloter

- ✓ **KPIs prédictifs basés sur l'IA**
- ✓ Analytics intégrés
- ✓ Tableaux de bords exec et opérationnels
- ✓ Création de rapports et tableaux de bord flexible et personnalisable

Comment le recouvrement a changé

Comment le recouvrement a évolué au fil du temps



*L'IA
Recommande la
meilleure action
au meilleur
moment, pour le
client le plus
sensible, selon la
disponibilité des
équipes*

Le mot de la fin

Q&A



SIDETRADE

mazars

creditsafe

Pour nous contacter:

diane.quenault@creditsafe.fr

yann.guyomar@mazars.fr

rbergot@sidetrade.com

09/02/2021