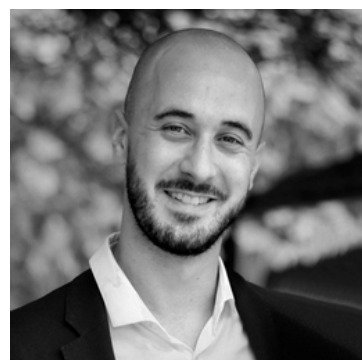


ITER ADVISORS

CABINET DE CFO À TEMPS PARTAGÉ

Your Partner in Financial Excellence



Sébastien Doat
CFO & Partner



Benjamin Ziza
CFO & Partner



Guillaume Rostand
CMO & Partner

ITER ADVISORS

**Conseils pratiques et actionnables
pour améliorer la gestion
de sa finance en temps incertains**

CASH IS QUEEN/KING!

11 méthodes pour améliorer la gestion de votre cash



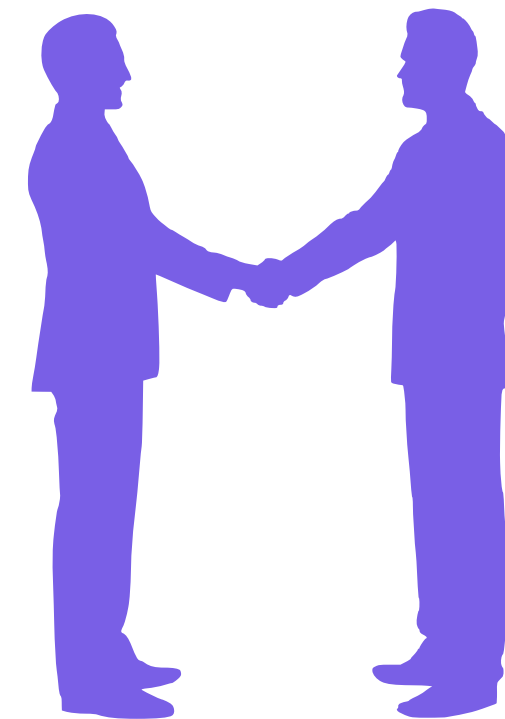
1 – Evaluer et anticiper vos dépenses récurrentes

- Identifier vos **dépenses récurrentes**
- **Réviser** régulièrement vos souscriptions en ligne (**SaaS**)
- Renégocier vos **coûts fixes**: explorez de nouvelles offres et n'hésitez pas à changer de fournisseurs si nécessaire.

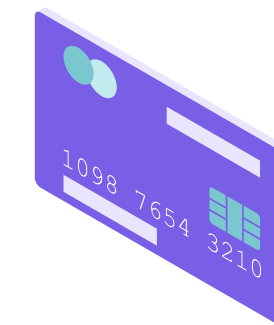


- Loyers, parc informatique, souscriptions SaaS, licences ouvertes pour d'anciens salariés, prestataires externes, frais d'expertise-comptable, avocats etc... Les postes de dépenses peuvent rapidement s'accumuler, les nécessités d'hier peuvent être rapidement obsolètes. Une revue tous les X mois peut vous permettre de limiter les dépenses inutiles.

2 – Négocier de meilleures conditions de paiement



- Étudier les **conditions de paiement** actuelles avec vos prestataires
- Identifier la **marge de manoeuvre** disponible pour le paiement de vos fournisseurs
- **Renégocier les contrats existants** si possible pour obtenir des conditions de paiement plus avantageuses



- Pour une entreprise de e-commerce, il est possible de négocier avec ses **fournisseurs** des conditions de paiement plus avantageuses pour **étaler les paiements sur une plus longue période** et ainsi améliorer la gestion de sa trésorerie. Par exemple, l'entreprise peut passer de NET 30 à NET 45.
- Négocier les **délais de remise pour les paiements** via des plateformes : essayez de négocier avec les fournisseurs de plateformes de paiement tels que Stripe pour réduire les **délais de remise de paiement** standard (D+5) à un délai plus court comme D+1.

3 – Améliorer la gestion du recouvrement et éviter/réduire les "Bad Debts"?

Relances clients

Mettre en place une **équipe dédiée à la relance** entre la compta et les commerciaux pour travailler sur les recouvrements en cas de retard

Credit check

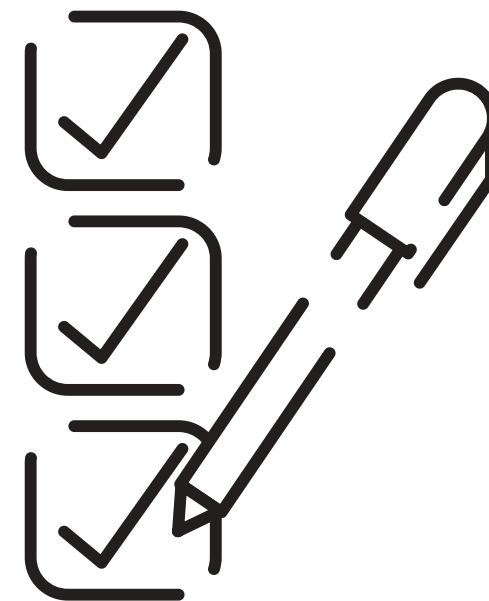
Effectuer un **contrôle de solvabilité** pour les **nouveaux clients** avant de commencer une relation commerciale, pour éviter les risques de non-paiement et de perte de trésorerie

Envisager l'affacturage

En dernier recours, si les mesures de relance et de recouvrement échouent, envisagez **l'affacturage** comme solution pour obtenir une **facilité de financement** en utilisant les factures en attente de paiement comme garantie

4 – Définir des politiques simples et claires permettant d'améliorer l'état de la trésorerie

- Définir en amont les **politiques de paiement** souhaitées pour ses **comptes clients** et **fournisseurs**
- Quand cela est possible, préparer des **T&C** avec des **conditions spécifiques** et proposez vos modèles de contrats
- Vérifier la **correcte application** de ces politiques (relance clients, suivi des paiements, engagement des dépenses...)



- Une entreprise de restauration peut mettre en place des **politiques de gestion de trésorerie** efficaces, telles que la restriction des paiements en espèces et l'utilisation de cartes de crédit pour améliorer le suivi des transactions et éviter les risques de vol.



5 – Aligner votre prévisionnel de rentabilité avec votre trésorerie



- Identifier les **objectifs de rentabilité pour l'entreprise et par département**
- Les aligner avec les **objectifs de trésorerie** au niveau global de la société
- **Communiquer** régulièrement en interne et/ou avec les équipes pour maintenir cet alignement

Exemple :

- Une entreprise de FoodTech a amélioré sa gestion de trésorerie en identifiant et en réduisant les retards de paiement clients et les stocks excédentaires. Grâce à ces actions, l'entreprise a augmenté son cash flow immédiatement disponible de fin de mois moyenne de 15% en moyenne.

6 – Adopter les technologies de gestion de trésorerie automatisée



Rechercher, sélectionner puis mettre en place les outils qui répondent à vos besoins

2 exemples de catégories d'outils

Encaissement

ODDCOLL



pennylane

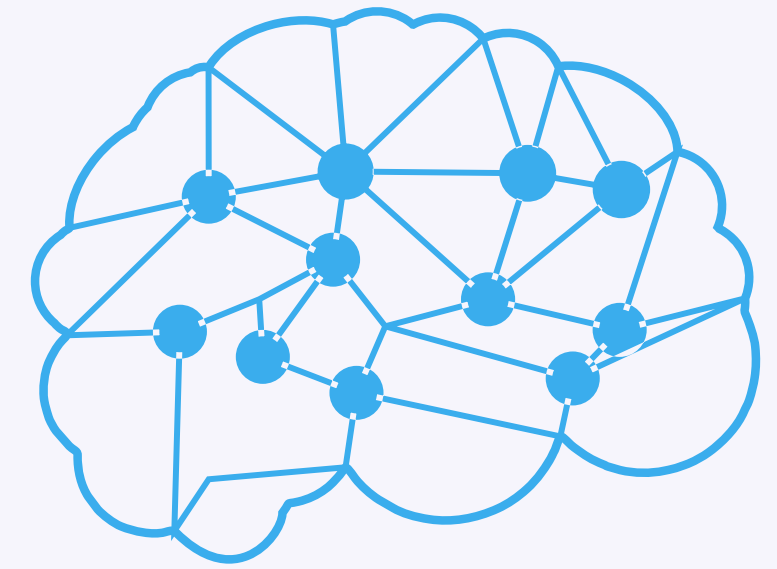
Paiement

SPENDESK

yOOZ

payhawk

tipalti



Exemple :

Une entreprise de construction a intégré un **logiciel de gestion de projet** pour mieux planifier ses projets et suivre ses dépenses en temps réel.

Ils ont également implémenté un **logiciel de facturation électronique** pour envoyer des factures plus rapidement et ainsi réduire les retards de paiement clients.

En utilisant ces outils, l'entreprise a pu mieux gérer sa trésorerie et ajuster ses dépenses en temps réel, améliorant ainsi sa trésorerie globale.

7 – Explorer les différentes options de financement

- Évaluer les **besoins de financement** de l'entreprise ou d'un projet spécifique
- Rechercher les **types de financements possibles**. Vous pouvez aussi les combiner (dilutif, non-dilutif, subventions, etc...)
- Choisir les **modalités de financement** les plus adaptées au **projet financier** que vous souhaitez mettre en place pour votre entreprise



- **Start-up HeatMap Europe :**

www.startupheatmap.eu/open-for-business

Pour se tenir au courant des divers événements Tech organisés un peu partout en Europe

- **Programmes EU type "Horizons" à destination des entreprises innovantes :**

ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/competitive-calls

Focus : effet de levier equity vs endettement

- **L'effet de levier financier** est un mécanisme qui désigne l'impact du recours à l'endettement sur la **rentabilité financière** d'une entreprise.
- **Economie de coûts** : L'emprunt peut être **moins coûteux** que la levée de fonds en termes de frais, d'intérêts et de dilution du capital.
- **Flexibilité** : L'endettement peut offrir plus de flexibilité dans la **gestion du capital** et des **remboursements**, comparé à l'émission d'actions ou de parts.
- **Contrôle** : Les fondateurs peuvent conserver un **plus grand contrôle** sur leur entreprise en **évitant de diluer** leur participation.

Exemples de cas où l'effet de levier peut être préférable à la levée de fonds :

- **Besoin de financement à court terme** : Si la startup a besoin de fonds pour un projet ou une opportunité à court terme, l'endettement peut être plus approprié pour éviter de diluer le capital trop rapidement.
- **Historique de revenus solides** : Si la startup a démontré une solide performance financière avec un historique de revenus stables, l'obtention d'un prêt peut être plus accessible et moins risquée qu'une levée de fonds.

8 – Optimiser votre Fonds de Roulement et votre Besoin en Fonds de Roulement



Identifier les **flux de cash** les plus significatifs



Déterminer quels flux peuvent être **négociés** et quels **leviers d'action** peuvent être employés



Agir et **suivre l'évolution** de votre fonds de roulement dans le temps

- Une entreprise de AdTech analyse son fonds de roulement : son BFR équivaut à 4 fois son CA.
- En effet elle avait établi des conditions de paiement chaque semaine avec les publishers et des créances clients à régler à "net-30" pour les advertisers.
- L'entreprise a décidé de négocier avec les publishers pour passer à des délais de paiement mensuels pour s'aligner sur les délais d'encaissements contractuels des advertisers (leurs clients)
- Grâce à ces mesures, l'entreprise a réussi à améliorer son fonds de roulement et à maintenir sa capacité à couvrir ses dépenses.

9 – Surveiller votre performance de liquidité et fixer des objectifs en fonction

Identifier les KPIs et fixer des objectifs

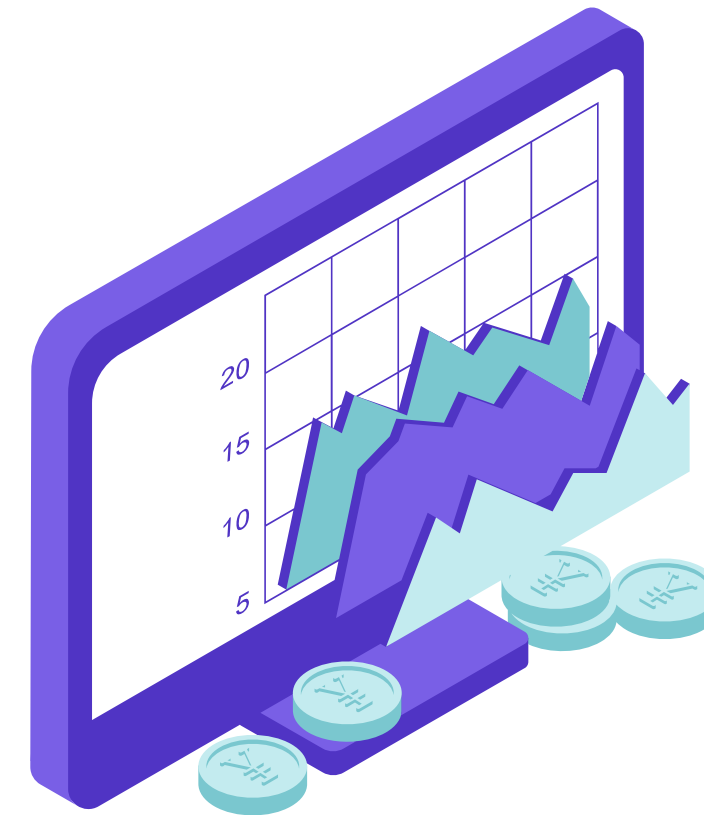
Suivre l'évolution de votre performance de liquidité grâce à un **dashboard** de trésorerie

Mettre en place un plan d'action



- Une entreprise GreenTech d'installation de panneaux solaires possède des problèmes de gestion de trésorerie
- En utilisant un **dashboard de suivi de cash**, elle peut suivre, analyser et communiquer fréquemment sur ces KPIs
- Grâce à cela elle peut identifier aisément des **pistes d'amélioration** pour la gestion de son cash et mettre en place un plan d'action adéquat
- L'entreprise peut réussir à réduire les **délais moyens de paiement** clients voire-même changer de business model

10 – Planifier les flux de trésorerie futurs



- Créer un **modèle prévisionnel** des flux de trésorerie
- Mettre à jour le modèle avec les **données réelles** et les **nouvelles estimations**
- Effectuer des **plans prévisionnels** de trésorerie par **scénarios**

Une entreprise de e-commerce anticipe une forte hausse de son CA pour la période de Noël. En moyenne sur les 5 dernières années, l'entreprise réalise 30% de son CA sur cette période. Grâce à un modèle de prévision des flux de trésorerie, l'entreprise peut **effectuer plusieurs scénarios** (worst case / best case / standard case) pour savoir si le financement d'embauches pour la saison est réalisable même en cas de worst case scenario.

11 – Communiquer et sensibiliser



Élaborer un **plan de communication** en interne qui expose les **objectifs** et les **enjeux** de la gestion de trésorerie



Responsabiliser vos **employés** et les **parties prenantes** sur l'importance de la gestion de trésorerie



Surveiller régulièrement la **compréhension** et la **conformité** des politiques de gestion

- Une entreprise possédait un responsable des achats qui négociait correctement les prix avec les fournisseurs mais pas les conditions de paiement.
- Grâce à une approche de communication transparente et à une gestion proactive de la trésorerie, l'entreprise a réussi à éveiller chez le responsable des achats une conscience aigüe de l'importance de négocier des conditions de paiement avantageuses.



Conclusion

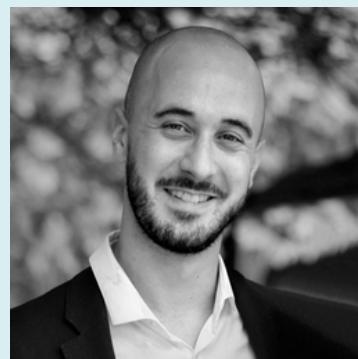
Les 11 méthodes résumées ici :

- **Prévoir et ajuster** vos dépenses
- Négocier de meilleures **conditions de paiement**
- **Améliorer le recouvrement** et éviter les "Bad Debts"
- Mettre en place des **politiques de gestion de trésorerie**
- Aligner vos **objectifs de trésorerie**
- Utiliser la technologie pour **améliorer les flux de trésorerie**
- Négocier des **facilités de paiement**
- Optimiser votre **fonds de roulement**
- Surveiller votre **performance de liquidité**
- Élaborer une **planification des flux de trésorerie**
- **Communiquer et sensibiliser**

ITER ADVISORS

*Carrer Casp 54
08010 Barcelona*

contact@iteradvisors.com



Sébastien Doat
CFO & Partner



Benjamin Ziza
CFO & Partner



Guillaume Rostand
Partner