

LES ETI FRANÇAISES, UN VÉRITABLE APPÉTIT DE CROISSANCE EXTERNE

En 2016, plusieurs ETI utilisant Fidrys Trésorerie s'engagent vers de la croissance externe et internationale.

Afin de répondre à ces enjeux, 80% de nos clients ont choisi de remplacer leur solution de gestion de trésorerie sous Excel par une offre de gestion de trésorerie et de communication bancaire simple et intuitive

Selon l'article des Echos Business du 28 avril 2016 une entreprise française sur deux envisage de réaliser une acquisition en 2016.



La gestion de trésorerie en SaaS : une réponse au cash et à la gestion prévisionnelle des ETI.

Face à ces enjeux, les premières attentes des directions financières sont de disposer rapidement d'une vision globale de la liquidité du groupe pour la totalité du périmètre géographique.

Une situation prévisionnelle court ou moyen terme relève de plus en plus des attributions du trésorier groupe.

Le SaaS est pour cette cible une excellente manière de confier la responsabilité technique à un « partenaire », se déchargeant ainsi de contraintes sans aucune valeur ajoutée métier.

En revanche, trop de solution proposée en SaaS négligent l'importance des services associés, et considèrent que leurs prestations s'arrêtent à la mise à disposition de l'offre applicative. Il faut considérer qu'un partage d'expertise métier entre les équipes du client et de l'éditeur est un plus incontestable dans la qualité de la gestion quotidienne du trésorier.

Impacts sur la comptabilité : Automatiser la préparation d'écritures comptables.

Une croissance externe nécessite implicitement une optimisation des processus comptables.

Après avoir récupéré les extraits de compte de l'ensemble des entités, édité des positions de trésorerie groupe par banques ou par entités, vous aurez la possibilité d'éditer les extraits de comptes sans limite de temps.

Les équipes comptables souhaiteront optimiser la préparation des écritures comptables liées aux informations récupérées dans les extraits de comptes ainsi que les opérations de virements de trésorerie, afin de les importer directement en comptabilité.

Les gains de temps considérables réalisés permettront d'assurer des clôtures comptables convenables dans les délais imposés par la direction générale.

Risque de change : Une réalité pas toujours bien maîtrisée.

Bien souvent, une croissance externe s'accompagne d'une augmentation du risque de change liée soit à une ouverture sur des pays ne faisant pas partie de la zone euro, soit liée à des fournisseurs ne faisant pas partie de la zone euro.

Indépendamment de la stratégie de couverture du risque de change, vous devrez suivre non seulement votre exposition du risque de change en fonction de vos activités opérationnelles (budgets, commandes, factures, saisons...) ainsi que vos opérations de couvertures de change de type comptant et terme, voir option de change.

L'impact immédiat de vos opérations de couverture sur vos positions de cash sera une nouvelle fois un gain de temps considérable sans compter les risques d'erreurs liés à une gestion sur plusieurs systèmes.

Gestion des paiements : Des procédures internes validées.

Une augmentation rapide des ressources, réorganisation des responsabilités, multiplicité des systèmes comptables et contreparties bancaires, autant d'exemple qui attestent d'une potentielle augmentation du risque de fraude.

La mise en place de procédures de validation des paiements en un point central avant envoi en banque est un atout incontestable même si pas toujours reconnu à sa juste valeur (sans en cas de fraude).

Notre offre Fidrys Trésorerie vous propose des procédures standards de validation et/ou signature des virements de trésorerie et virements tiers qui en plus d'assurer une sécurisation des informations envoyées en banque, vous propose une traçabilité et auditabilité des échanges indispensables durant ces périodes d'instabilités.

Les solutions de trésorerie en SaaS répondent-elles aux évolutions fonctionnelles des trésoriers ?

Le premier point à souligner est avant tout la prépondérance d'Excel pour la gestion de la liquidité sur ce segment de marché des PME et ETI, avec toutes les contraintes quotidiennes que cela représente.

Excel offre certes une grande souplesse, mais augmente la complexité et les risques de gestion.

De plus, suivre la bonne applicabilité des frais bancaires sous Excel est extrêmement fastidieux, voir pas effectuée du tout. Les économies peuvent cependant être substantielles, voir même couvrir intégralement le coût d'abonnement à l'offre SaaS.

De plus, les fonctionnalités de gestion des placements, financement & suivi des risques de change et de taux dans une solution homogène apporte des compléments de gestions souvent appréciés par nos utilisateurs.

Il y a encore une place considérable pour créer de la valeur ajoutée métier pour la gestion quotidienne de trésorerie pour les ETI & PME.

Quels sont les nouveaux services qui pourront être proposés en complément du SaaS logiciel ?

La plupart des offres en externalisation se limite malheureusement à une composante purement logiciel.

Pour le segment des ETI & PME, la gestion de la connaissance, ou expertise, est une notion fondamentale et délicate compte tenu du nombre restreint des ressources en interne.

La solution Fidrys Trésorerie propose de partager et d'échanger quotidiennement cette expertise dans le cadre d'une relation qui dépasse la partie purement logiciel. Il s'agit là d'un business model innovant.

Le SaaS, oui avec l'expertise métier.

Les entreprises vont privilégier deux mots : Expertise et Adaptabilité de la solution choisie.

Les directions financières des ETI (compte tenu de leur faible marge de manœuvre) feront la différence entre un simple vendeur de solutions SaaS et un partenaire expert de la trésorerie.

Le choix du SaaS n'est pas une fin en soit si le fournisseur ne propose pas l'expertise métier nécessaire aux exigences quotidienne de ses clients.

La double compétence expertise métier/offre logiciel fera la différence pour les directions financières : la solution de gestion de trésorerie s'adaptera aux besoins du client et non le contraire.