



**De la prospection à
l'encaissement (lead-to-cash) :
un processus trop peu
appliqué par les PME Négoces**

sommaire



03 Édito

04 Un processus «de la prospection à l'encaissement», qu'est-ce que c'est ?

06 Qu'est-ce que le «order-to-cash», et pourquoi aller au-delà pour gagner en performance ?

08 Tous les avantages du processus lead-to-cash pour le secteur du Négoces

12 Comment mettre en place cette stratégie dans votre PME Négoces ?



Continuer la lecture



Édito

La gestion fragmentée des processus internes représente aujourd'hui un frein majeur pour la compétitivité des PME françaises. Entre la perte d'informations, les délais de traitement à rallonge et une satisfaction client parfois mise à mal, l'urgence est à l'optimisation.

Ce guide pratique a un objectif précis : vous présenter le processus **“de la prospection à l'encaissement”**, ou **lead-to-cash**, non pas comme un simple concept théorique, mais comme une solution opérationnelle concrète. Elle est la clé pour découpler vos services, fiabiliser vos stocks et données, et accélérer vos cycles de vente et d'encaissement.

Votre bénéfice à la lecture de ce document :

Vous comprendrez exactement ce qu'implique un processus lead-to-cash, ses avantages immédiats pour votre trésorerie et votre productivité, et surtout, comment le déployer étape par étape grâce à une solution ERP moderne et agile comme **Cegid XRP Flex**.





Un processus "de la prospection à l'encaissement", qu'est-ce que c'est ?

Un processus de la prospection à l'encaissement, ou lead-to-cash, englobe l'intégralité du cycle de vie commercial en continu, sans friction.

Il débute dès la détection d'une opportunité (le lead). Il inclut la proposition de devis, la validation des commandes, la gestion des stocks, la livraison, et ne se termine qu'une fois le paiement effectivement encaissé (le cash).

Contrairement à un processus classique, souvent cloisonné (où les ventes, la gestion des stocks et la comptabilité travaillent de manière isolée), le lead-to-cash favorise une approche **transversale**. Il connecte toutes les équipes autour d'un flux de données unique et centralisé, dans un seul outil.

Ensemble des étapes allant de la détection d'un prospect à la réception du paiement dans la plupart des PME Négoces :



Pour adopter le lead-to-cash, vous devez choisir un outil qui vous permette de traiter l'ensemble de ces étapes au même endroit, soit :

- Grâce à des modules intégrés,
- En s'interfaçant avec vos autres systèmes pour un échanges d'informations fluide.



Qu'est-ce que le «order-to-cash», et pourquoi aller au- delà pour gagner en performance ?

De nombreuses PME du Négoces se concentrent sur le cycle order-to-cash (de la commande à l'encaissement). Si cette méthode optimise les étapes post-commande (facturation rapide, réduction des erreurs ADV, amélioration du DSO), elle reste insuffisante pour booster réellement la performance globale de l'entreprise.

Le processus lead-to-cash va plus loin en intégrant des étapes critiques situées en amont de la commande, sécurisant ainsi vos marges avant même l'engagement contractuel.

Sécurisez les décisions avant qu'elles ne coûtent cher

Une approche globale permet d'agir sur des leviers stratégiques :

- > **Qualification des opportunités** : Vous identifiez les leads les plus prometteurs pour concentrer vos efforts commerciaux là où le taux de transformation est le plus élevé.
- > **Arbitrage prix/marge** : Vous prenez des décisions éclairées sur les conditions tarifaires en connaissant l'impact réel sur la rentabilité finale.
- > **Promesses de délai et engagement sur le stock** : Vous évitez de promettre l'impossible. Les commerciaux s'engagent sur des délais fiables basés sur l'état réel des stocks et des approvisionnements.
- > **Conditions de paiement** : Vous anticipez les impacts sur la trésorerie dès la phase de négociation, réduisant ainsi le risque client.

Une transformation structurelle de l'entreprise

Adopter cette organisation transforme votre PME en profondeur :

1. **Vision globale** : Vous obtenez une vue d'ensemble sur la chaîne de valeur, ce qui permet d'identifier rapidement les goulots d'étranglement.
2. **Fluidité opérationnelle** : Les barrières entre les départements tombent. L'information circule sans ressaisie, du commercial à la logistique, jusqu'à la facturation.
3. **Réactivité accrue** : L'automatisation des transmissions d'informations raccourcit mécaniquement les cycles de vente.
4. **Expérience client supérieure** : Un client qui reçoit un devis rapide, une livraison conforme et une facture précise est un client fidèle.



Focus : les signaux faibles que les PME sous-estiment souvent

Dans de nombreuses PME, certains signaux passent inaperçus, mais ils peuvent avoir un impact significatif sur la performance globale :

- > **Commandes validées sans visibilité sur les stocks** : Les commerciaux promettent des délais sans avoir une vue précise des disponibilités.
- > **Manque de coordination entre les équipes** : Les silos d'information freinent la fluidité des processus.
- > **Perte de temps et erreurs** : Les données transitent manuellement d'un outil à un autre, ce qui fait perdre du temps aux équipes et n'est pas fiable.
- > **Absence de KPIs consolidés** : Les dirigeants manquent de données fiables pour piloter efficacement.

Ces problématiques, bien que souvent sous-estimées, peuvent être résolues avec une organisation «de la prospection à l'encaissement».



Tous les avantages du processus lead-to- cash pour le secteur du Négoces

Pour bien comprendre l'impact du lead-to-cash, examinons-le à travers trois problématiques concrètes que vous pouvez rencontrer.

Problématique n°1 : le manque de visibilité sur les stocks et les processus

Dans de nombreuses PME, les équipes commerciales et logistiques travaillent sur des outils distincts, non connectés, ce qui crée des silos d'informations. Les commerciaux, souvent sous pression pour conclure des ventes, promettent des délais de livraison sans avoir une visibilité précise sur les stocks disponibles. Cela entraîne des décalages entre les promesses faites aux clients et la réalité logistique, avec pour conséquences une augmentation des erreurs, des délais non respectés et une insatisfaction client qui peut nuire à la réputation de l'entreprise.



Les points bloquants :

- **Manque de centralisation des données** : coordination difficile entre les équipes.
- **Impact sur les commerciaux** : absence d'informations essentielles pour prendre des décisions éclairées.
- **Défis pour les équipes logistiques** : gestion fréquente de commandes irréalistes ou impossibles à honorer.
- **Conséquences globales** : frictions internes, perte d'efficacité et ralentissement de la croissance de l'entreprise.

Comment la solution Lead-to-Cash change la donne ?

La centralisation des données est un levier essentiel du lead-to-cash. En centralisant les flux d'informations dans une plateforme unique, les commerciaux peuvent consulter instantanément l'état des stocks avant de s'engager auprès des clients, tandis que les équipes logistiques bénéficient d'une meilleure visibilité sur les commandes à préparer.



Les résultats concrets avec Cegid XRP Flex

En adoptant une solution lead-to-cash comme Cegid XRP Flex, vous alignez vos équipes autour d'une source d'information unique qui :

- Stimule leur collaboration
- Réduit les erreurs
- Assure une expérience client irréprochable
- Optimise les performances de l'entreprise

Problème n°2 : Perte de temps due aux tâches manuelles

Dans de nombreuses entreprises, les données transitent manuellement d'un outil à un autre (Excel, CRM, logiciel de facturation). Répéter la saisie des informations entre un devis, une commande et une facture est source d'inefficacité. Non seulement cette méthode fait perdre un temps précieux à vos équipes, mais elle multiplie également les risques d'erreurs humaines : fautes de frappe, oublis de remises ou doublons. Ces anomalies ralentissent le cycle de vente et peuvent dégrader la relation client.



Les points bloquants :

- **Perte de productivité** : saisie répétitive d'informations.
- **Risque d'erreurs accru** : manipulations manuelles qui multiplient les erreurs et impactent la fiabilité.
- **Ralentissement du cycle de vente** : ruptures d'information qui allongent les délais de traitement et retardent la facturation.
- **Dégradation de l'expérience client** : anomalies dans les documents commerciaux qui nuisent à la crédibilité de l'entreprise et à la satisfaction clients.

Comment le processus lead-to-cash change la donne ?

Une approche lead-to-cash élimine les ruptures d'information. Vous utilisez un seul et même outil pour gérer toutes vos étapes de vente. Dès qu'une étape est validée, les données sont automatiquement transmises à l'étape suivante. La transformation d'un devis en bon de commande, puis en facture et en écriture comptable, se fait en un clic, sans re-saisie manuelle.



Les résultats concrets avec Cegid XRP Flex

- **Fluidité totale** : Les informations circulent sans friction entre tous les services.
- **Précision garantie** : L'automatisation assure la conformité des documents et la fiabilité des données financières.
- **Gain de productivité** : Vos collaborateurs se libèrent des tâches administratives répétitives pour se concentrer sur des missions à plus haute valeur ajoutée.

Problème n°3 : La difficulté à piloter les performances en temps réel

Sans un système unifié, les informations sont silotées entre les différents services (ventes, logistique, finance). Les dirigeants s'appuient souvent sur des fichiers Excel disparates, ce qui entraîne des retards d'analyse et un risque d'erreur élevé. En l'absence de données consolidées, il est impossible d'identifier rapidement les goulots d'étranglement ou de réagir face à une baisse de rentabilité immédiate.



Les points bloquants :

- **Données dispersées** entre plusieurs outils et départements, réduisant la visibilité globale.
- **Retards dans la prise de décision** dus à l'absence de rapports consolidés en temps réel.
- **Manque de réactivité**, incapacité à identifier et remédier rapidement aux inefficacités ou aux goulots d'étranglement.
- **Anticipation difficile**, difficulté à réagir aux variations de performance ou aux tendances du marché.

Comment le processus lead-to-cash change la donne ?

Le lead-to-cash vous apporte une visibilité à 360°. Ce type de processus centralise chaque interaction, du premier devis jusqu'à l'encaissement final, dans une source de vérité unique.



Les résultats concrets avec Cegid XRP Flex

- **Décisions basées sur les données** : Les tableaux de bord automatisés offrent une vision précise de la santé financière et opérationnelle.
- **Réactivité accrue** : Vous suivez en temps réel les indicateurs clés (KPI), permettant d'ajuster vos stratégies commerciales ou vos stocks instantanément pour maximiser la trésorerie.





Comment mettre en place cette stratégie dans votre PME Négoces ?

Mettre en place une stratégie lead-to-cash dans le Négoces repose sur des processus optimisés et un outil technologique adapté à vos spécificités qui puisse centraliser tout le parcours de vente.

Cegid XRP Flex : l'ERP conçu pour un processus lead-to-cash

Pour réussir cette transformation, le choix de l'ERP est déterminant. **Cegid XRP Flex** s'inscrit parfaitement dans une logique lead-to-cash en couvrant l'ensemble du parcours de vente. Il centralise les données, optimise les processus commerciaux et garantit une visibilité complète sur chaque étape. Ce qui permet aux entreprises d'accélérer leur cycle de revenus tout en améliorant l'efficacité opérationnelle.

Il est idéal pour les entreprises du Négoces grâce à ses trois atouts majeurs :

- 1. Adaptabilité** : Une solution cloud native qui évolue avec les besoins de votre entreprise de Négoces.
- 2. Intégration** : Une architecture ouverte qui connecte naturellement les ventes, la logistique et la finance.
- 3. Simplicité** : Une interface intuitive, facilement adoptée par les équipes commerciales et logistiques.

Avec le bon outil, vous pourrez facilement mettre en place votre nouvelle organisation en quelques étapes.



Les 6 étapes clés pour lancer votre organisation lead-to-cash

Étape 1 : Cartographier vos processus

Avant toute transformation, il est essentiel de cartographier précisément vos flux actuels, de la prospection à l'encaissement. Cette analyse révèle les points de friction (délais, pertes d'informations, tâches manuelles) et les opportunités d'optimisation.

Étape 2 : Définir des objectifs précis

Définissez les indicateurs que vous souhaitez améliorer :

- > **Financiers** : réduction du délai moyen de paiement (DSO), augmentation de la marge.
- > **Commerciaux** : amélioration du taux de conversion, accélération du cycle de vente.
- > **Opérationnels** : optimisation des niveaux de stocks.



Cegid XRP Flex peut utiliser vos données historiques pour établir des objectifs mesurables.

Étape 3 : Configurer votre outil

Modélisez vos nouveaux workflows directement dans Cegid XRP Flex.

Par exemple, configurez des automatisations pour qu'un devis accepté génère automatiquement une commande, puis une facture.

L'objectif est de créer un flux d'informations unifié entre le CRM, le module de gestion commerciale et le module comptable.



Étape 4 : Impliquer vos équipes dès le départ

Sensibilisez vos collaborateurs sur les avantages de la nouvelle organisation. Formez-les à l'utilisation du nouvel outil pour assurer une adoption rapide et éviter les résistances.



Le petit + de Cegid XRP Flex : Le logiciel dispose d'une interface intuitive et des fonctionnalités mobiles pour les commerciaux sur le terrain.

Étape 5 : Automatiser les processus clés

Paramétrez Cegid XRP Flex pour automatiser les processus répétitifs : mises à jour des stocks, envoi de factures, relances de paiement.

Vos collaborateurs peuvent ainsi se concentrer sur des missions stratégiques comme la négociation commerciale ou l'analyse financière.

Étape 6 : Suivre et ajuster

Le lead-to-cash est un processus dynamique. Mettez en place des KPIs pour surveiller votre performance. Analysez les résultats pour identifier de nouvelles optimisations et ajuster vos workflows en continu, garantissant ainsi une performance durable.



Le petit + de Cegid XRP Flex : Vous bénéficiez de tableaux de bord complets, en temps réel, pour suivre efficacement vos performances.





Prêt à transformer vos processus ?

Adopter le processus lead-to-cash est une transformation stratégique pour les entreprises du Négoces. En découplant vos services et en optimisant vos processus, vous gagnez en efficacité, améliorez votre trésorerie et fidélisez vos clients.

Avec **Cegid XRP Flex**, vous bénéficiez d'un ERP conçu pour répondre aux besoins spécifiques du Négoces : flexible, intégré et facile à prendre en main, partout.

Contactez nos experts pour une démonstration personnalisée et découvrez comment Cegid XRP Flex peut dynamiser votre activité de Négoces.

DÉCOUVRIR CEGID XRP FLEX



À propos de Cegid :

Cegid est un leader européen des solutions de gestion cloud pour les professionnels des métiers de la Finance (trésorerie, fiscalité, ERP), des Ressources Humaines (paie, gestion des talents), des secteurs de l'Expertise Comptable, du Retail et de l'entrepreneuriat. Avec un solide business model full cloud, Cegid s'engage dans la durée avec ses clients et accompagne la digitalisation des entreprises, de la TPE aux grands comptes, pour une expérience supérieure, distinctive et mémorable en France comme à l'international. Cegid combine une vision prospective et pragmatique des métiers, associée à sa forte capacité d'innovation, la maîtrise des nouvelles technologies comme l'intelligence artificielle et une connaissance unique du réglementaire. Dans un monde en évolution rapide, Cegid ouvre les possibles et révèle toute la valeur des métiers de ses clients en leur apportant des solutions utiles et innovantes.

Forte de son ambition internationale et de ses 750 000 clients, Cegid compte aujourd'hui plus de 5 000 collaborateurs et vend ses solutions dans 130 pays. Cegid a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 967 M€ (au 31 décembre 2024). Bruno Vaffier en est son Directeur Général depuis avril 2025.

Plus d'informations : www.cegid.com

cegid

Siège social

Cegid Group - 52 quai Paul Sédallian
69279 Lyon Cedex 09

www.cegid.com

