STRATÉGIE

Le cycle « Order to Cash » en négoce

Objectifs

Le cycle Order to Cash (O2C) d'une entreprise de négoce qui importe depuis la Chine auprès d'un fournisseur existant suit plusieurs étapes clés, de la prise de commande à l'encaissement des paiements. Le décomposer étape par étape permet de garder un œil sur les risques financiers, la qualité, les délais et le cash-flow à chaque maillon de la chaîne.

Vue d'ensemble du cycle

Les 3 flux — marchandises, données, finances — progressent en parallèle sur les 6 étapes, du premier contact avec le client à l'encaissement final.

Étapes →	01 · Commande	02 · Approv.	03 · Transport	04 · Réception	05 · Livraison	06 · Facturation
MARCHANDISES	—	Fabrication en cours	Expédition de Chine	Entrée en stock	Expédition au client	—
DONNÉES	Commande client → ERP	Bon de commande fournisseur	Documents d'expédition	Documents douaniers	BL, tracking	Relance paiement
FINANCES	Acompte client éventuel	Acompte fournisseur	Solde fournisseur + fret + douanes	TVA + droits de douane	Facturation client	Paiement reçu
DÉLAI	2 j	2 à 10 j	20 à 45 j	2 à 30 j	2 j	0 à 45 j
CYCLE TOTAL	**28 à 134 jours, soit environ 4,5 mois, selon les étapes et les aléas rencontrés**					

Comment s'en servir ?

Commande et approvisionnement

01 `2 j` **Prise de commande** : réception et validation de la commande client, encodage dans l'ERP et paiement si requis.

02 `2 à 10 j` **Approvisionnement et gestion des fournisseurs** : commande fournisseur en USD, validation des conditions, paiement d'un éventuel acompte et suivi de la production.

Transport et réception

03 `20 à 45 j` **Gestion du transport international et douanes** : organisation du transport, gestion documentaire et formalités douanières, avec paiement éventuel.

04 `2 à 30 j` **Réception et stockage** : suivi du transit, réception en entrepôt, inspection et mise en stock.

Livraison et encaissement

05 `2 j` **Livraison au client final** : préparation, expédition au client et gestion des retours.

06 `0 à 45 j` **Facturation et encaissement** : suivi des paiements, gestion des litiges et relances jusqu'à l'encaissement.

À retenir

Piloter et optimiser le cycle Order to Cash permet de maîtriser l'évolution des coûts, de réduire les délais à chaque étape et d'accélérer la circulation des flux — avec un impact direct sur la marge et le BFR.

> **Astuce** — l'application du lean sourcing constitue un levier puissant pour sécuriser et optimiser l'ensemble du cycle Order to Cash.

La Clinique des Achats — un projet d'Agastya Consulting



Jeremy Cron-Volant | jeremy.cron-volant@agastya.consulting | **agastya.consulting**