



Article L'AGEFIHEBDO N° 566 du 24 mai 2017

Pages 24, 25 et 26

Rubrique : Dossier

Journaliste : Frédérique Garrouste



DOSSIER

FINANCEMENT DES ENTREPRISES

Le crédit fournisseur s'envole

Grâce aux nouvelles technologies, les financeurs non bancaires s'y impliquent.

<http://www.agefi.fr/dossiers>

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE

EDF, Engie, Orange, Valeo, Faurecia... Les programmes de financement des créances fournisseurs par les grands acheteurs se multiplient. « L'activité de 'supply chain finance' (SCF) est en très forte croissance en Europe, nous enregistrons une multiplication par 6 de nos encours dans ce domaine en 18 mois, avec plus de 100 donneurs d'ordre », illustre François Terrade, dirigeant de Demica, spécialiste des solutions de financement du BFR (besoin en fonds de roulement). Dans un tel montage, un acheteur s'engage à payer à l'échéance ses factures auprès d'un financeur qui fait l'avance correspondante aux fournisseurs. Pour le donneur d'ordre, l'objectif est de capter des escomptes ou bien d'aider des fournisseurs stratégiques. Orange a, par exemple, démarré en ce sens l'an dernier un programme de *reverse factoring* en France, d'autres tout récemment en Europe centrale. « L'objectif est d'améliorer l'écosystème des

fournisseurs et notamment ceux qui nous aident à déployer la fibre optique, un chantier qui doit avancer rapidement, indique Jérôme Berger, directeur du financement et de la trésorerie d'Orange. Il s'agit de permettre à des petites entreprises de mobiliser leurs créances – à 45 ou 60 jours – sur le groupe selon leurs besoins, sans condition de montant ni de durée. Les financements aux conditions de prix fixées d'après la signature Orange sont octroyés en un jour après la demande du fournisseur. » Qui plus est, les fournisseurs disposant de plus de visibilité sur les factures et leur approbation, les relations avec leur client s'en trouvent de facto améliorées.

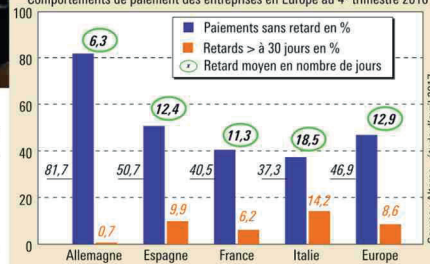
Des relations améliorées grâce à une plus grande visibilité

Pour le bailleur de fonds, l'intérêt tient notamment à la qualité de son risque. « Le SCF fait porter sur le financeur non pas le risque de crédit du cédant mais celui du débiteur initiateur du trilogue, rappelle Vincent Hatton, associé chez Herbert Smith Freehills. Comme en *affacturage*, le financeur devient propriétaire de la facture, si bien qu'il dispose d'un financement entièrement sécurisé. En même temps, grâce à l'acceptation de la cession par le débiteur, les exceptions d'exécution ne pourront plus être



Des retards de paiement toujours élevés en France

Comportements de paiement des entreprises en Europe au 4^e trimestre 2016



soulevées par ce dernier, ce qui rend le mécanisme plus sûr que l'affacturage pour le financeur. »

Anti-retard

De fait, les offres des banques se multiplient. « Nous voulons offrir ce service à nos clients français et européens, ainsi qu'à leurs filiales aux Etats-Unis », souligne Dominique Honoré, global head of supply chain solutions chez Crédit Agricole CIB, qui vient de lancer une offre complète de SCF Courants aux Etats-Unis, en Espagne ou au Royaume-Uni, les montages se limitent encore à des entreprises de grande taille en France. « Nous travaillons notamment pour de grands noms du CAC 40 qui financent leurs fournisseurs étrangers, en Afrique ou en Europe centrale, indique Pascal Augé, directeur global transaction and payment services. En France, la LME qui limite strictement les délais de paiement réduit un peu l'intérêt pour ces montages, mais dans les pays où les délais de paiement sont plus significatifs, nous rencontrons un intérêt client croissant. » La banque de la Défense vient de lancer des programmes à Singapour, à Hong Kong et en Chine.

La formule constitue, dans l'Hexagone aussi bien qu'ailleurs, un bon moyen de remédier aux retards de paiement qui perdurent. « L'optimisation des 'process' en amont des paiements a représenté l'avantage premier

recherché par un grand équipementier automobile pour son programme de SCF qui recouvre la plupart des pays où le groupe est présent », relate Dominique Honoré. Résultat, cette forme de financement se retrouve encouragée en France, dans le cadre d'une attention renforcée aux délais de paiement. « Le 'reverse factoring' est devenu un moyen de sauver les entreprises, sachant qu'un quart des dépôts de bilan en France sont causés par des retards de paiement, explique Gérard Soularue, président de la Commission économique de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris. En même temps qu'il faut remédier à cette situation, il ne faut pas se priver de solutions permettant de financer les fournisseurs, comme le 'reverse factoring'. »

Les solutions bancaires, les plus fréquentes, ne sont plus les seules envisagées. « Le produit est alors peu adapté aux ►

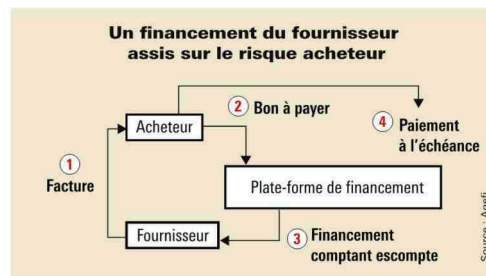
La variable d'ajustement n'est plus la garantie

est donc souhaitable que les initiatives soient variées. »

Les nouvelles technologies sont en train d'élargir le champ des possibilités. « Les nouvelles plates-formes de financement de créances apportent une réelle nouveauté dans notre métier : il ne s'agit plus de fixer à l'avance une prime à payer par l'assuré quels que soient les risques qu'il présente ensuite, mais de définir un prix à chaque transaction en fonction du niveau de risque, expose Gilles Porte, responsable partenariats et développement digital chez Euler Hermes France. La variable d'ajustement n'est plus la garantie mais le prix, ce qui ouvre des possibilités de couvertures plus importantes. Résultat, nous construisons une solution en fonction du besoin du client associé à un prix. »

Les banques elles-mêmes s'intéressent à ces nouveaux outils, soit qu'elles les utilisent en marque blanche, soit qu'elles développent des partenariats technologiques. « Les programmes de 'reverse factoring' demandent des plates-formes technologiques modernes et sécurisées, indique Pascal Augé. Nous poursuivons

petites entreprises, les banques étant plutôt intéressées par les plus gros fournisseurs, observe Gérard Soularue. En outre, elles cherchent à automatiser les opérations, alors que les TPE ont besoin de produits adaptables. Il



notre dynamique d'innovation, en accueillant notamment des fintech dans notre incubateur, et participons à des initiatives visant à utiliser la technologie Blockchain dans l'univers de la 'supply chain finance' ».

Nouveaux acteurs

Les nouveaux acteurs se distinguent toutefois des banques avec des financements souvent plus adaptés. « Nos programmes sont en grande majorité financés par des FCT (fonds commun de titrisation), comme dans le cas d'Airbus par exemple, les fournisseurs appréciant avec ces montages le caractère durable du financement obtenu, assure Fabien Jacquot, dirigeant de CorporateLinx, société de conseil en affacturage inversé. En outre, le financement correspond au montant global de la facture, moins une commission, c'est son grand intérêt, alors qu'un 'factor' prévoit toujours un surdimensionnement et se réserve le droit de ne pas financer toutes les factures. » Sans compter qu'un financement via un FCT peut être déconsolidant.

« Dans un tel montage, le financement obtenu par le fournisseur n'est pas comptabilisé comme un crédit par la Banque de France et le bilan de l'entreprise n'en est pas affecté, contrairement à une opération d'affacturage », ajoute Fabien Jacquot. Certains projets visent même à étendre les financements sur la base de factures non validées ou même dès la commande, pour allonger les financements à 150 ou 200 jours.

Côté prix aussi, la soif de rendement des investisseurs ménage des conditions attrayantes. « Les montages de 'supply chain' financés via de la titrisation donnent lieu à des taux attractifs, notamment pour des entreprises ayant une capacité de financement bancaire plus réduite », souligne François Terrade, directeur chez Demica.

Si le recours à l'assurance-crédit n'est pas systématique dans le SCF, s'agissant d'un financement sans recours sur le fournisseur, le numéro un du secteur reste très présent sur le sujet. « Les nouvelles plates-formes d'affacturage en ligne apportent beaucoup de souplesse et nous nous adaptons au modèle de chacune », indique Gilles Porte. Ainsi, dans le cadre de notre partenariat avec Urica, la plate-forme nous interroge en temps réel et nous lui donnons notre décision avec un prix immédiatement. » De fait, renoncer à l'assurance-crédit implique de trouver une solution pour contrôler le risque, or l'analyse financière n'est pas encore une commodity... ■



L'AVIS DE...

Benoît Rousseau, directeur du financement et de la trésorerie de Fromageries Bel

« Un placement optimal »

Votre groupe a ouvert un chantier de « reverse factoring ». Dans quel objectif ?

L'idée de base est d'adopter une démarche RSE (responsabilité sociale des entreprises) à l'égard de nos fournisseurs, dans un contexte de prix du lait déprimé et de difficultés de financement rencontrées par les producteurs de lait. Nous avons envisagé de leur proposer de les payer plus tôt. La démarche n'était pas d'allonger nos délais de paiement au détriment des fournisseurs, d'autant que nous voulions en même temps utiliser notre cash disponible. Or celui-ci a depuis été utilisé avec l'acquisition de Materne Montblanc (850 millions d'euros). Le projet reste d'actualité toutefois et nous sommes prêts à dégrader légèrement le BFR (besoin en fonds de roulement) du groupe sachant que payer par avance nos fournisseurs représente un placement optimal, fondé sur notre connaissance du risque de contrepartie et rémunéré par un escompte, et sachant qu'il est de plus en plus difficile de placer son cash à des taux positifs

Où en est le projet ?

Compte tenu du contexte délicat des

producteurs de lait, et de la complexité du projet avec ces fournisseurs qui sont déjà payés dans des délais très courts, nous orientons pour l'instant le projet vers nos autres fournisseurs, payés à 60 jours ou plus, en commençant par la France. Nous testons la volonté de certains fournisseurs d'utiliser notre solution et nous verrons si les volumes justifient un montage et l'intervention d'un financier extérieur. D'ores et déjà, nous constatons que le projet est très structurant : il implique les services achat, comptable, informatique et demande une vraie conduite du changement. Les sujets qu'il aborde sont ceux qui sont délaissés d'ordinaire, comme l'optimisation de la comptabilité fournisseurs, la rationalisation des campagnes de paiement... avec des gains de productivité à la clé. Nous tablons au minimum, pour commencer, sur une centaine de fournisseurs et sur un encours d'au moins 10 millions d'euros de factures payables à 60 jours, auquel cas le montage serait amorti en un an tout en mettant nos liquidités au service de l'économie. A terme, les encours peuvent être beaucoup plus élevés.