



L'affacturage inversé se tourne vers les financements de marché

En plein essor, cette nouvelle forme d'affacturage s'adapte à la désintermédiation. Vivarte et Airbus franchissent le pas.

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE

Les entreprises ne se contentent pas de recourir plus souvent à l'affacturage pour diversifier leurs financements. Elles font de plus en plus appel à l'affacturage inversé, par lequel leurs fournisseurs reçoivent un financement anticipé grâce à l'engagement des donneurs d'ordre de payer à l'échéance. « Les grands groupes ont une double approche, sécurisant ainsi leurs approvisionnements et renforçant leur responsabilité sociale d'entreprise, explique Pascal Augé, directeur Global Transaction et Payment Services chez Société Générale. Ce type de solution décolle, reprenant en partie la place de la titrisation. »

De fait, certains montages font désormais appel au marché pour refinancer les factures. Vivarte travaille par exemple sur un *reverse factoring* qui sera financé par un FCT (fonds commun de titrisation), géré par Acofi. Certes, la solution s'inscrit dans le plan de financement global du groupe où les banques gardent toute leur place. « La préparation du programme de *reverse factoring* a impliqué en premier lieu d'obtenir l'accord des banques : elles souhaitent traditionnellement pouvoir cerner les lignes de financement de l'entreprise et leur nature précise, indique Jérôme Baniol, directeur administratif et financier du Groupe Vivarte. Nous avons des montants maximum attribués à différentes lignes de financement, comme l'affacturage clients, le crédit-bail ou l'affacturage inversé. »

Vis-à-vis du marché, la démarche s'inscrit dans la durée. « Nous comptons demander aux investisseurs de participer à l'opération sur une durée minimale, sans doute de trois ans, prévoit Jérôme Baniol. Le programme est relativement lourd à mettre en place et ce travail ne se justifie que s'il débouche sur des engagements d'une certaine durée et d'un certain montant. »

A la carte

Airbus également, qui a mis en place un refinancement par le marché de ses factures en dollars, a prévu un dispositif au long cours. « L'objectif était double, mieux contrôler et optimiser notre process P2P (*purchase to pay*, c'est-à-dire les achats, NDLR) et proposer une solution de financement sans impact sur notre bilan, avec un prix compétitif pour nos fournisseurs », récapitule Pierre Jalade, *head of treasury management* d'Airbus. Pour ménager ses possibilités de financement par les banques, le groupe a décidé de se tourner vers des investisseurs. « Dès que la facture est comptabilisée et approuvée, elle est visible dans un

portail web, le fournisseur peut alors choisir de la vendre aux enchères à des investisseurs », explique Pierre Jalade. L'incitation à procéder ainsi pour le fournisseur va de pair avec une bonne visibilité sur ses paiements.

Or « avec l'accumulation, au fil des contrats, de différentes conditions de paiements, certains de nos fournisseurs rencontraient beaucoup de difficultés à prévoir quand ils seraient payés, tandis qu'en interne, des *account managers* étaient occupés toute la journée à vérifier si les paiements avaient été effectués à bonne

date », raconte Pierre Jalade. Le groupe a ainsi déployé une politique de paiement standardisée vis-à-vis de ses fournisseurs, désormais payés le 10 du mois. Ensuite, les processus ont été synchronisés avec la volonté de payer « *on time* » et d'éradiquer les demandes d'enquêtes. Dès lors, il était possible de proposer aux fournisseurs l'accès à des solutions de financement compétitives et adaptées. Pour ce chantier d'ampleur, une équipe projet a été mise sur pied de façon à

alléger l'effort des équipes impliquées et recueillir leur adhésion. De même, le groupe s'est associé les conseils de Corporate LinX, spécialiste de l'affacturage inversé.

Autre avancée emblématique du crédit fournisseur, l'américain GT Nexus, société technologique de gestion des factures et du suivi des flux financiers qui s'y rattachent, déploie son outil en Europe. Avec 25.000 sociétés utilisatrices dans le monde, outre environ 25 banques amenées par leurs clients, la plate-forme traite quelque 130 milliards de transactions par an et prépare, conformément au mouvement de désintermédiation, une titrisation d'ordres d'achat : en phase de tests, le projet proposera aux investisseurs de s'engager essentiellement sur le risque financier des fournisseurs et sur le risque de performance, celui sur les grands donneurs d'ordres étant minime. « L'intérêt des investisseurs pour ce produit est réel car, grâce à nos bases de données historiques sur quinze ans de transactions, ils disposeront d'une forte visibilité sur des risques limités à environ 90 jours, explique Guy Rey-Herme, cofondateur et directeur des opérations de GT Nexus. En outre, les investisseurs pourront diversifier fortement leurs risques et segmenter leur portefeuille à leur gré. Le rendement devrait atteindre entre 5 % et 7 % par an. » ■

Image non disponible.
Restriction de l'éditeur

Airbus a procédé à une complète réorganisation du traitement des factures et des délais de paiement aux fournisseurs.

**Avancée
emblématique, GT
Nexus prépare une
titrisation d'ordres
d'achat : des
risques limités, à
environ 90 jours**

