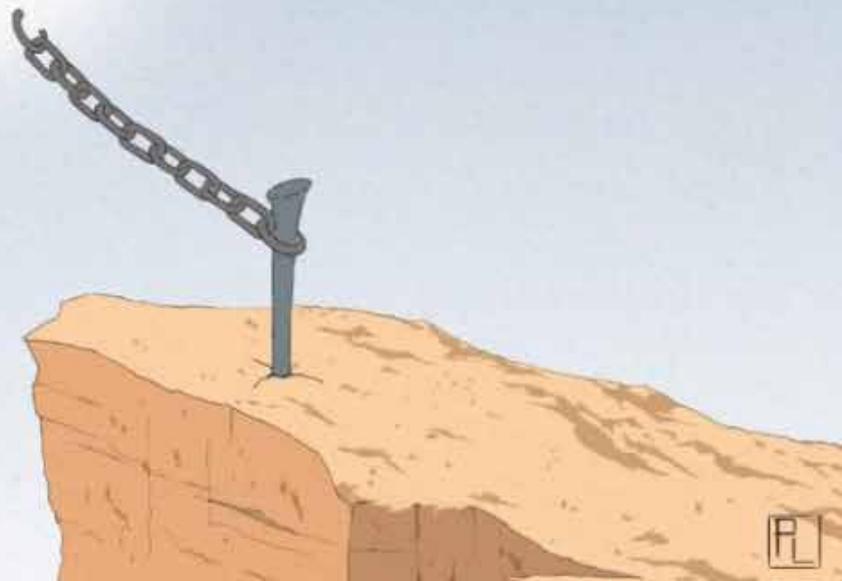


#27

Septembre 2013

Finyear

Magazine



**Mettez un LinX
dans votre
Supply Chain !**



Corporate LinX

Dématérialisation et financement de la Supply Chain

**Améliorez votre BFR,
réduisez vos coûts.**

LEADER DES SOLUTIONS DE DÉMATÉRIALISATION, DE REVERSE FACTORING ET SUPPLY CHAIN FINANCE :

- Aidez vos fournisseurs en proposant un règlement anticipé de leurs factures aux meilleures conditions,
- Donnez les outils à vos fournisseurs pour simplifier leur gestion du poste clients,
- Bénéficiez de revenus complémentaires en conservant le service en dette fournisseurs,
- Réduisez vos coûts opérationnels en dématérialisant et automatisant toutes transactions fournisseurs, (commandes, factures, litiges, avis de paiement),
- Bénéficiez d'une gestion multi-banques, multi-devises, multi-pays, multi-langues.

L'expertise de Corporate LinX au bénéfice de votre Supply Chain

Corporate LinX – France & UK

Tél. : + 33 (0) 1 73 02 15 70

www.corporatelinx.com

email : contact@corporatelinx.com

Corporate LinX célèbre ses 5 ans

Fondée en Août 2008, Corporate LinX existe depuis 5 ans déjà ! Ce qui peut paraître un court parcours est pourtant déjà riche en enseignements. Revenons sur ces 5 dernières années et attardons-nous sur la progression de nouveaux modes de financement tels que le Reverse Factoring et la contribution de Corporate LinX à l'essor de ces programmes.

Fabien Jacquot bonjour. Vous avez fondé Corporate LinX il y a 5 ans, pouvez-vous nous expliquer votre motivation de l'époque pour vous lancer dans cette aventure.

La création de notre société, est tout sauf un lancement sur un coup de tête. En fait, nous avons passé du temps à sonder le marché et son potentiel, notamment en rencontrant des grands Corporates, des fournisseurs et des établissements financiers. Nous souhaitions déterminer la manière de mieux instrumenter leur relation dans le cycle Purchase to Pay. Il existait pour cela des logiciels qui gérait des morceaux du cycle PtoP comme par exemple, la commande ou la facture électronique et les solutions des établissements financiers pour l'affacturage, etc. En revanche, la gestion de la transaction dès sa naissance jusqu'à son règlement au sein d'une même solution n'existait pas en France. De plus, le principe devait offrir une visibilité à chacun des 3 acteurs (Corporate, fournisseur, financier) afin de pouvoir intervenir à diverses étapes de chaque transaction tout en constituant un répertoire unique pour tous.

Ainsi, sur la base de nos rencontres avec les sociétés et du potentiel, nous avons décidé sous la houlette

de notre talentueux Directeur Technique, Dean Randle de spécifier et de développer une solution innovante ; notre Portail Corporate LinX. Une fois les différentes étapes effectuées nous étions fin prêts mi-2008 à lancer la société.

Malgré vos travaux d'évaluation pré-lancement, qu'avez-vous découvert post-lancement ?

Il faut bien avouer que comme bon nombre, nous n'avions pas prévu la crise financière survenue quasiment une fois que l'encre sur nos statuts n'ait été sèche. Le vent de panique initial s'est mué en opportunité car à cette crise s'est conjuguée l'obligation pour les entreprises de réduire leurs délais de paiements. La LME et la crise ont donc fragilisé les trésoreries de nombreux groupes qui cherchaient des solutions d'amélioration de leur BFR. Le Reverse Factoring, une solution jugée « exotique » avant la crise grâce à son potentiel d'amélioration du poste et de la dette fournisseurs ont rapidement intéressé de nombreuses entreprises. Une aubaine !

En revanche, après notre lancement, nous avons réalisé que pour répondre aux attentes des entreprises intéressées, notre offre devrait s'étoffer. A la fourniture de notre Portail en mode logiciel s'est adjoint une offre en mode SaaS et ce sur l'infrastructure technique française d'IBM.

Par ailleurs, le logiciel ne construit pas tout seul un programme de Reverse Factoring, il ne sert qu'à son instrumentation technique entre les intervenants. En plus de la fourniture de notre Portail, notre offre s'est donc enrichie de modules permettant aux



Corporate LinX célèbre ses 5 ans

entreprises de mieux appréhender obstacles et opportunités avant de lancer une démarche structurante qu'est le Reverse Factoring :

- Conseil, faisabilité et documentation projet
- Mise en place du programme et paramétrage du Portail de Reverse selon les besoins du client
- Recherche en sources de financement (banque, factor, autres canaux)
- Déploiement/communication du programme auprès des fournisseurs

Cette offre en 4 modules a été intitulée : Reverse Factoring ALL IN ONE.

Les entreprises qui ne sont pas expertes du Reverse Factoring trouvent avec Corporate LinX une réponse clés en main pour sa mise en œuvre et l'accompagnement nécessaire pour ces démarches de longue haleine.

C'est d'ailleurs un autre enseignement de ces 5 années, qui est devenue la politique de notre offre clés en main ; la flexibilité de notre offre basée sur les besoins différents de chacun de nos clients.

Justement, pouvez-vous nous éclairer sur le type d'entreprises utilisatrices du Reverse Factoring ?

En France, le Reverse Factoring s'est initialement développé dans la grande distribution alimentaire ; presque l'intégralité des enseignes moyennes ou grandes propose son programme aux fournisseurs. La distribution spécialisée a logiquement emboîté le pas. Aujourd'hui, quasiment tous les secteurs de l'industrie se sont tournés vers le Reverse Factoring. A notre connaissance, seuls les secteurs qui n'achètent que peu de biens comme les prestations intellectuelles ou le secteur pharmaceutique n'ont pas démarré d'initiatives de ce type.

La deuxième évolution notable concerne la taille des entreprises intéressées. Si comme nous l'avons vu, tous les secteurs sont quasiment utilisateurs du Reverse Factoring, il en est de même avec la taille des

utilisateurs. Du très Corporate à la grande PME, l'intérêt est manifesté car les bénéfices sont proportionnels au montant des achats.

Mais la crise des liquidités n'a-t-elle pas freinée l'évolution de tels programmes ?

Précisons que cette crise dite des liquidités masque parfois la frilosité des financiers traditionnels pour pénétrer le marché naissant du Reverse Factoring qu'ils maîtrisent mal, l'ayant souvent délaissé au profit de prêteurs anglo-saxons plus familiers du concept. Le Reverse Factoring est souvent perçu comme une activité qui grignote l'affacturage traditionnel. Disons que le Reverse répond au même besoin de crédit court terme pour les fournisseurs et qu'il leur offre une alternative sécurisée par la présence de leur client donneur d'ordre. Le Reverse propose une alternative aux fournisseurs et permet au donneur d'ordre d'intervenir dans l'obtention des conditions de crédit court terme en apportant une « garantie » à l'opération et donc des conditions plus favorables.

Ceci dit, les nouvelles contraintes sur la mesure du risque auxquelles doivent faire face les financiers traditionnels qui comprennent une limitation de leurs engagements requiert de trouver des sources alternatives de financement. Aujourd'hui des fonds d'investissement participent à des programmes dans des devises différentes. La rotation court-terme (30-45 jours) des fonds investis est très attractive pour les fonds. L'investissement pour les créances cédées du jour est compensé par les créances remboursées à leur échéance le même jour. Un cercle vertueux basé sur du court terme.

Les fonds permettent également un engagement du montant de financement consenti à la différence de nombreux programmes bancaires. Des engagements jusqu'à 3 ans ou 5 ans assurent une pérennité de financement et dans des termes et conditions pré-définis sur la durée.

Les Corporates en excédent de cash veulent également pouvoir investir

dans leurs propres dette fournisseurs. La rentabilité obtenue étant bien supérieure à d'autres placements court terme et la prise de risque nulle. On observe donc que l'évolution pour ce type de programme émane du nombre de nouvelles sources de financement témoignant de l'engouement pour ces modes de financement court terme.

Cela signifie-t-il, à l'image de l'émergence de nouvelles formes de financement que le format de ces programmes tend également à évoluer ?

C'est d'ailleurs là encore un axe d'innovation du Reverse Factoring nouvelle formule. Ou plutôt nouvelles formules, le pluriel illustrant les différentes modalités qui doivent être accueillies au sein d'un même programme. Ces modalités doivent permettre à tous les types de fournisseur de trouver la proposition attractive qui leur est faite ; tant sur le plan financier, que contractuel et technique.

On s'éloigne donc de l'offre générique initiale; une offre, une condition unique de financement, un contrat unique, une seule source de financement.

La modularité doit permettre au fournisseur TPE, la PME, mid-cap ou Corporate de trouver dans le programme des avantages qui lui conviennent et qu'il peut appréhender simplement. L'adhésion et participation du fournisseur au programme seront autant d'avantages pour son client donneur d'ordre soucieux d'apporter de la valeur ajoutée dans sa Supply Chain.

Merci beaucoup pour ce tour d'horizon de ces 5 années de développement et d'évolution du Reverse Factoring et bon anniversaire à Corporate LinX.

© Copyright Finyear. Propos recueillis par la rédaction de Finyear.